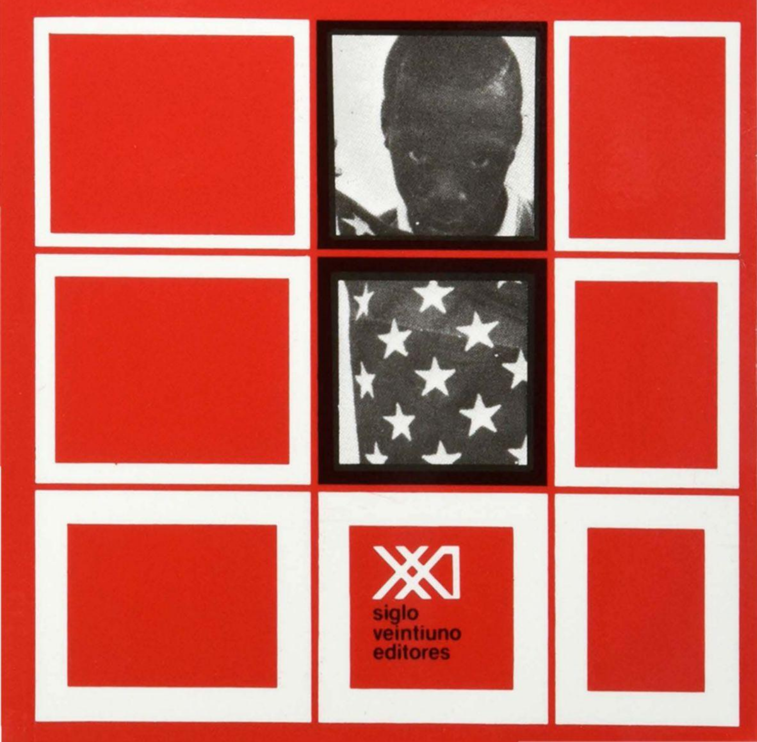
HISTORIA UNIVERSAL SIGLO XXI

Los Estados Unidos de América

WILLI PAUL ADAMS



HISTORIA UNIVERSAL

SIGLO XXI

Volumen 30

Los Estados Unidos de América

VOLUMEN COMPILADO POR

Willi Paul Adams

Nació en 1940; estudió historia, cultura americana y cultura inglesa en Bonn y en Berlín. En 1965-1966 estuvo en los Estados Unidos como becario de la DAAD. En 1968 se doctoró con un trabajo sobre la Revolución americana. De 1968 a 1972 trabajó como ayudante y profesor agregado en el departamento de Historia del John F. Kennedy Institut de estudios americanos de la Universidad Libre de Berlín. En 1972 ocupó la cátedra de Historia Moderna en la especialidad de Historia Angloamericana. En 1972 y en 1975-1976 fue «research fellow» en el Charles Warren Center for Studies in American History de la Universidad de Harvard. De 1972 hasta 1977 fue profesor en el Amerika Institut de la Universidad de Frankfurt. Desde 1977 es profesor de Historia de Norteamérica en el John F. Kennedy Institut de la Universidad Libre de Berlín. Ha publicado, entre otros títulos: *Republikanische Verfassung und bürgerliche Freiheit: Die Verfassungen und politischen Ideen der amerikanischen Revolution* (Darmstadt y Neuwied, Luchterhand Verlag, 1973); y, en colaboración con Angela Meurer Adams, *Die amerikanische Revolution in Augenzeugenberichten* (Munich, 1976).

TRADUCTORES

Máximo Cajal
Pedro Gálvez

DISEÑO DE LA CUBIERTA

Julio Silva

Historia Universal

Siglo Veintiuno

Volumen 30

LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA

Compilado por
Willi Paul Adams





siglo veintiuno editores, s.a. de c.v.
CERRO DEL AGUA 248, DELEGACIÓN COYOACÁN, 04310, MÉXICO, D.F.

primera edición en español, 1979
vigesimocuarta edición en español, 2000

isbn 968-23-0009-6 (obra completa)
isbn 968-23-0519-5 (volumen 30)

primera edición en alemán, 1977

título original: *die vereinigten staaten von amerika*

impreso y hecho en méxico/printed and made in mexico

Indice

COLABORADORES DE ESTE VOLUMEN

Willi Paul Adams (Universidad Libre de Berlín)
Introducción, capítulos 1 y 9

Dudley E. Baines (London School of Economics)
Capítulo 6

Robert A. Burchell (Universidad de Manchester)
Capítulo 4

Rhodri Jeffreys-Jones (Universidad de Edimburgo)
Capítulo 5

John R. Killick (Universidad de Leeds)
Capítulo 3

Howard Temperley (Universidad de East Anglia, Norwich)
Capítulo 2

Neil A. Wynn (Glamorgan Polytechnic, Wales)
Capítulos 7 y 8

Prólogo

El autor agradece muy especialmente a los profesores Gerald Stourzh, Enrique Otte y Hans R. Guggisberg y al doctor Robert A. Gottwald su valiosa crítica del primer capítulo. Angela Meurer Adams fue un crítico inflexible y paciente consejera durante el largo período de redacción. La magnífica biblioteca del John F. Kennedy Institut para estudios norteamericanos de la Universidad Libre de Berlín ha prestado una valiosa colaboración, al poner a nuestra disposición una gran parte de la bibliografía. El Charles Warren Center for Studies in American History de la Universidad de Harvard y el American Council of Learned Societies han facilitado con sus becas el trabajo en los distintos capítulos y en el tomo.

La señora Edith Kaiser, lectora de idiomas extranjeros de Fischer Taschenbuch Verlag y doctoranda en el Institut für Politische Wissenschaft de la Universidad de Heidelberg ha prestado una colaboración fundamental en la composición del texto alemán de los capítulos 2 al 8, gracias a su profundo conocimiento de la historia americana y a su gran experiencia en la traducción de textos de ciencias sociales. Nada más tomar posesión de su cátedra de historia socio-económica, el doctor Walter Pehle se ocupó intensamente de la redacción final del tomo. La señora Inge Lüdtke ha colaborado eficientemente durante varios años en su preparación.

Un agradecimiento muy especial va dirigido a la doctora Charlotte Erikson, cuyos consejos en los momentos críticos han contribuido a que el tomo apareciera y, sobre todo, a mis colegas ingleses, de los cuales he aprendido lo útil que puede ser una crítica mutua y abierta y lo agradable que puede resultar una cooperación científica internacional.

W.P.A

Introducción

Una iniciación a la historia americana desde los comienzos del movimiento de independencia, basado en el nivel actual de las investigaciones, no precisa de ninguna justificación especial. Puede parecer más necesario aclarar por qué, dentro de una historia *mundial* en varios tomos, se han escogido dos Estados nacionales, los Estados Unidos de América y Rusia, y se les dedica a cada uno de ellos un tomo independiente, ceñido a su propia historia nacional. Otro tomo de la serie que trata de la evolución europea de forma global, ha sido criticado por no aclarar suficientemente las «dependencias intercontinentales» y porque deja sin resolver el «programa histórico universal» [1]. Tampoco este tomo puede esgrimir la pretensión de ajustarse al alto nivel de la perspectiva histórica mundial. Pero, cuando menos, puede ayudar a superar a este lado del Atlántico el eurocentrismo de la conciencia histórica, lo cual es asimismo un objetivo declarado de toda la serie. Intenta igualmente, a pesar de que su contenido es una historia nacional, evitar algunas de las debilidades de la historiografía nacional, enquistada en un relato canónico de acontecimientos: no se trata de una autointerpretación americana, sino que ha sido escrito desde una perspectiva europea más bien comparativa, con la esperanza de que de esta forma se corrigiera también un poco, al mismo tiempo, el americentrismo histórico.

El desmontaje de una imagen eurocéntrica del mundo solamente puede realizarse teniendo en cuenta los intereses y la capacidad de asimilación de los lectores europeos. Por ello, nuestro objetivo ha sido escribir una iniciación a la historia americana que sea comprensible a europeos sin ningún conocimiento previo. Para facilitar las comparaciones aclaratorias fue necesario adoptar una postura conflictiva. Las interpretaciones controvertidas se mencionan y se valoran como tales. Ninguno de nosotros encontró convincentes las interpretaciones exclusivas del desarrollo de la sociedad americana, tales como su reducción al despliegue del espíritu de libertad, al avance de la *frontier* (la frontera colonial), la riqueza natural del país o la ausencia de una fase de feudalismo.

La limitación del volumen obligó a penosas omisiones. La historia diplomática y bélica fue relegada o reducida en favor de la

historia social y económica. (Para las relaciones internacionales a partir de 1918 véase también el volumen 34 de esta Historia Universal.) Desde una perspectiva histórica mundial, es de lamentar especialmente que no se haya podido tratar más ampliamente la persecución y exterminio de los indios. Para la historia colonial en el siglo XVII y principios del XVIII, especialmente en su contexto histórico mundial, nos remitimos al tomo 29 de esta Historia Universal.

Los nueve capítulos han sido concebidos como unidades independientes y de un tamaño apropiado para ser utilizados en colegios y universidades como tema de estudio. Aunque el volumen forma un conjunto completo, los distintos capítulos pueden tomarse por separado. Por ello, además del índice bibliográfico general cada capítulo tiene también sus propias referencias bibliográficas para ampliación de conocimientos.

El primer capítulo (1763-1815) se inicia con el fin de la guerra de los Siete Años, la cual había decidido a favor de Gran Bretaña la rivalidad franco-británica por la supremacía en Norteamérica y había ampliado con ello las posibilidades de conflicto entre la metrópoli británica y los colonos británicos. En él se relata la autoafirmación nacional de la mayor parte del «fragmento europeo» en Norteamérica. Ya que, en la revolución americana, a diferencia de los movimientos anticolonialistas posteriores, no luchaban por su autodeterminación política y económica los indígenes oprimidos, sino europeos aclimatados, con el apoyo de otros europeos. No fue un levantamiento de los explotados, sino el perfeccionamiento de un derecho ya garantizado parcialmente con anterioridad a su autoadministración de la primera sociedad «moderna», próspera, ampliamente alfabetizada, políticamente bien organizada y estable, de europeos fuera de Europa. El reconocimiento de los valores, basados en la revelación y en el derecho natural, de la libertad ciudadana, la igualdad y el derecho a la propiedad ilimitada, formaron parte de la fundación del Estado. Estos valores encontraron su expresión en la Declaración de Independencia y en las declaraciones de derechos fundamentales y las constituciones de los distintos Estados. Con la adopción de la Constitución federal de 1877-78 se completó la fundación de la República federal. El capítulo termina con el intento infructuoso de los ex colonos, en la guerra de 1812-15, de obligar a su ex metrópoli a añadir al reconocimiento de la independencia también el reconocimiento de la soberanía económica, en el sentido de eliminar todas las limitaciones mercantilistas a las exportaciones hacia Inglaterra.

El capítulo segundo (1815-1877) sitúa el movimiento antiesclavista, de motivaciones morales, dentro del contexto de los crecientes

enfrentamientos entre los grandes intereses regionales. La esclavitud no era una institución del Viejo Sur fácilmente intercambiable, sino la base de su estructura social. Además, el Sur agrario se sentía relegado a una posición defensiva por un Norte y un Oeste en rápido crecimiento industrial y demográfico y temía una inmediata y total superioridad política y económica de las otras regiones. La cuestión, que finalmente sólo pudo resolver una guerra civil, era si los estados que se sentían amenazados podían invalidar su ingreso en la Federación, formalizado en 1787-88. Solamente después de la victoria del Norte (1865) se inició, junto con la *reconstruction* (la reconstrucción económica y la reintegración política del Sur) la larga lucha —hasta hoy inconclusa— de los negros, como grupo minoritario, por la igualdad de trato y de oportunidades, tanto en las ciudades del Norte como en el Sur.

El capítulo tercero investiga una de las cuestiones más fascinantes de la moderna historia económica: las causas y la evolución de la revolución industrial en América. En los cien años transcurridos entre 1810 y 1910, aquella sociedad agraria se transformó en una potencia industrial sin competidor equiparable. La determinación de factores que desempeñaron un papel importante en este proceso, que ha marcado al mundo moderno como pocos otros, es todavía hoy objeto de discusión científica. Lo cierto es que la riqueza de las reservas del suelo y la apertura al tráfico del continente constituyeron una premisa esencial; que la colonización del Oeste y la expansión de la agricultura no se enfrentaron a la industrialización, sino que en conjunto sirvieron de estímulo al proceso económico; que la industrialización y la urbanización fueron de la mano, sobre todo en el Nordeste, mientras que el sistema de plantaciones impidió en el Sur la aparición de centros urbanos. También es cierto que el crecimiento de la población, multiplicado por la inmigración masiva, y el desarrollo industrial se estimularon mutuamente, de forma que un número cada vez mayor de personas participaba de un producto social en crecimiento. El nivel de vida, definido estadísticamente, también aumentó. La escasez de mano de obra característica del mercado de trabajo americano exigió desde el principio el uso de una tecnología capaz de ahorrar mano de obra, que alcanzó su mayor triunfo mundial en 1913 con la cadena de montaje de Henry Ford. El mercado privado de capitales y sus instituciones, características del sistema económico capitalista, se desarrollaron desde la primera gran crisis bancaria de 1819-20 de acuerdo con las nuevas necesidades, y se completaron provisionalmente con la situación de la bolsa de Nueva York a la cabeza de las bolsas de valores del mundo. La concentración del poder

económico en unas pocas grandes empresas y bancos ya se había consumado totalmente al inicio de la primera guerra mundial.

Frente a ello, las causas de las oscilaciones coyunturales, los efectos económicos positivos y negativos de la guerra civil y la forma en que influyeron las distintas situaciones políticas, económicas y sociales de Europa en la evolución de la agricultura y la industria americanas resultan mucho menos decisivas. También la postura del gobierno federal y de los gobiernos de cada Estado en particular frente a la economía y la envergadura de sus intervenciones precisan de una determinación más exacta que la repetición de la consigna del *laissez faire,* que no ha representado en ningún momento la envergadura real de la intervención estatal en la economía. Ni siquiera la realidad americana ha correspondido nunca al modelo de «Estado policía».

El cuarto capítulo nos aporta una visión del mayor movimiento migratorio de la historia moderna. Aproximadamente 46 millones de personas emigraron a los Estados Unidos entre 1815 y 1970 e hicieron posible con ello, entre otras cosas, la colonización e industrialización del continente en un plazo de tiempo tan corto. Tanto si el impulso inicial en cada caso venía dado por la fuerza de atracción del nuevo país o por los efectos de rechazo de las condiciones de vida en el país de origen, el que emigraba esperaba encontrar en el Nuevo Mundo las oportunidades en las que ya no creía en su tierra. La mayoría de ellos buscaban una mayor seguridad material. El porcentaje de decepciones y de realización de los sueños resulta difícil de medir. En todo caso, el número de los recién llegados aumentó hasta alcanzar su máximo en 1907 con un total de 1.208.000 personas en un solo año. Con la primera Ley de Cuotas, que asignaba cifras máximas anuales de inmigración a los países europeos según un criterio racista-económico, se acabó, en 1921, la era de una inmigración prácticamente ilimitada para los europeos. Los problemas de los recién llegados resultan fáciles de determinar: el primer alojamiento, que encontraban generalmente en el ghetto de sus paisanos; el primer puesto de trabajo, con una actividad generalmente física, sencilla, adecuada a la deficiente formación y escasos conocimientos del idioma y a merced de la explotación en casi todos los sectores de la economía, desde el trabajo a domicilio pasando por tareas sencillas, hasta la agricultura, la minería y el trabajo en la fábrica; y finalmente el perpetuo problema de la asimilación, integración o adaptación a la nueva sociedad, la cual les presentaba como un ideal la «americanización» en el sentido de la total asimilación, mientras les demostraba a diario que su condición se hallaba para siempre determinada por su origen y su relación diaria con otros inmigrantes. Los superpatriotas,

nativists, que temían la variedad y la competencia, desconfiaban de la lealtad de los recién llegados y les exigían un «angloconformismo» cultural. Las diversas reacciones de los distintos grupos inmigrantes frente a estas presiones para su adaptación y frente a las oportunidades reales de adaptación, determinan, hasta hoy, una gran parte de la realidad social de Norteamérica, desde la elección de pareja y la elección de residencia, hasta la toma de partido en las elecciones. Desde que el idioma, la concepción del mundo y las pautas de comportamiento de los WASP (blancos, anglosajones y protestantes) se establecieron firmemente como norma, en lugar de la inhumana metáfora del «crisol» apareció un concepto tolerante del pluralismo étnico y cultural.

El capítulo quinto está dedicado a estudiar las relaciones sociales en la Norteamérica industrializada y a su entrada en la política mundial en la era del imperialismo y en la primera guerra mundial (1890-1920). Millones de personas, tanto en el campo como en la ciudad, seguían viviendo en la pobreza. El que perdía la salud o el puesto de trabajo, no se hallaba protegido por ninguna legislación social y estaba condenado a la miseria. Las condiciones de trabajo en la industria y en la minería eran a menudo nocivas para la salud y frecuentemente peligrosas. La semana de sesenta horas y el trabajo infantil eran cosa frecuente. Al menos una parte de la violencia, del comportamiento racista y también de la huida hacia el deporte y la diversión de la clase trabajadora americana en estos decenios se puede entender como una reacción emocional a su descontento frente a estas condiciones. Los blancos pobres, cuya situación era inestable, tendían más que los ciudadanos de clase media, que se sentían seguros, a declarar inferiores a los negros que también luchaban por un sustento y a tratarlos en consecuencia. Los sindicatos sólo pudieron empezar a organizarse gradualmente después de la guerra civil. El éxito relativo de la organización más importante y estable, la American Federation of Labour, fundada en 1886, se basaba en su renuncia a la actividad política directa y, con ello, a la formación de un partido político derivado del movimiento obrero a imagen, por ejemplo, del Labour Party inglés o del Sozialdemokratische Partei alemán. En este hecho reside en parte la respuesta a la cuestión, frecuentemente planteada, de por qué el movimiento socialista ha tenido tan poca influencia en los Estados Unidos. La pregunta que debemos plantearnos es por qué este tipo de sindicato pudo imponerse a los de origen político socialista en los tres decenios anteriores a 1914 y, además, por qué los perjudicados, ya fueran negros, granjeros, trabajadores no cualificados, mujeres y otros grupos reformistas ya en activo en esta época, no formaron una coalición. Sólo por un corto período de

tiempo, el movimiento populista pudo transformar, en la década de 1890, una alianza de los sindicatos más radicales y de las organizaciones de los pequeños granjeros del Oeste y el Sur olvidados por el gobierno federal, en una fuerza política. La postura política pura del Socialist Party of America, fundado en 1901, si bien aportó a las luchas electorales la abierta discusión de las ideas socialistas y la presentación de candidatos íntegros, demostró no obstante, al mismo tiempo, la inferioridad sin esperanzas de un partido con una concepción rigurosa del mundo, dentro del complejo sistema de intereses de grupo de la política americana. Igualmente estéril resultó el intento anarquista. Solamente un movimiento reformista coordinado de forma más flexible, el llamado Progres sive Movement, que aceptaba el sistema político y económico en líneas generales, pudo alcanzar entre 1900 y 1917 el suficiente apoyo político para modificar gradualmente la realidad.

Desde 1865, fin de la guerra civil, el comercio exterior americano aumentó fuertemente, y en 1900 los Estados Unidos eran ya la tercera Potencia marítima del mundo. Los estrategas militares y comerciales norteamericanos se unieron a la carrera imperialista por la conquista de nuevos mercados y por la influencia en otras partes de la tierra, mientras que misioneros culturales, más o menos convencidos religiosamente, predicaron la superioridad de la raza anglosajona y su misión mundial. El hecho de que el gobierno americano, después de la guerra con España en 1898, tuviera que administrar *de facto* territorios en ultramar como potencia colonial, no fue en ningún caso un accidente de la historia norteamericana. Latinoamérica se convirtió en un coto particular de las empresas americanas y el canal de Panamá, administrado *de facto* como territorio colonial, ratificó en 1903 el papel especial de los Estados Unidos en el continente sudamericano. El presidente y el Congreso de los Estados Unidos actuaron totalmente conscientes de su papel de potencia mundial al acordar la entrada de Norteamérica en la primera guerra mundial, cuando con el potencial económico americano decidieron el signo de la contienda y desempeñaron un papel activo —que muchos europeos desilusionados juzgaron insuficiente— en la regulación de la paz. No obstante, los límites a la disposición de asumir responsabilidades políticas en los difíciles años de la posguerra quedaron claros cuando el Senado de los Estados Unidos se opuso a ratificar la entrada de los Estados Unidos en la Sociedad de Naciones.

El capítulo sexto traza un bosquejo de la sociedad americana en los años veinte y treinta de este siglo, en los cuales se desarrollaron totalmente, tal como los conocemos desde entonces, la fabricación y el consumo masivo de bienes, así como el tipo de in-

dustria del espectáculo que nos es familiar. Los dirigentes políticos de esta época, a pesar de los crecientes intereses de la economía americana en Europa y en otras partes del mundo, se negaron a asumir un papel activo en la política internacional que fuera adecuado a la potencia económica de los Estados Unidos. Solamente en este sentido puede decirse de ellos que fueron aislacionistas y no en el sentido de un total alejamiento del mundo exterior. La vida social de los triunfadores de los años veinte se hallaba caracterizada por un ambiente, ya proverbial, de frivolidad, «glamour», fiebre por la velocidad y desenfado, que generalmente se asocian con el concepto de *jazz age*. Estaban muy ocupados consigo mismos y con el milagro de una expansión económica que asombraba al mundo entero. El sistema económico capitalista y la mentalidad y el estilo de vida del hombre de negocios triunfador parecían imponerse. El éxito transitorio de la lucha contra el alcohol, la vigilancia intolerante de las costumbres y el robustecimiento de un fanático protestantismo fundamentalista, el cual llego a hacer prohibir en Tennessee la enseñanza de las teorías evolucionistas en las escuelas, todo ello, debe entenderse como una reacción negativa de una parte considerable de la población, sobre todo rural, frente a un estilo de vida que juzgaban amenazador. El problema más sobresaliente de esta época para el intérprete retrospectivo es el brusco fin del fenomenal *boom* con el crac de la bolsa en 1929 y el total hundimiento posterior de la economía. Al juzgar este proceso es importante mantener perfectamente delimitados los conceptos de crac de la bolsa y Gran Depresión, ya que, en realidad, se trató de dos procesos separados. El crac de la bolsa podemos considerarlo poco menos que inevitable debido a la pirámide especulativa, carente de toda base económica, que había hecho su aparición poco tiempo antes. Sin embargo, las consecuencias posteriores no eran ningún destino fatalmente marcado. Había opciones políticas y lo que creó la imagen reformista y activa de Franklin Roosevelt con su New Deal fue, a diferencia de sus predecesores en el cargo, el aprovechamiento extensivo y bien presentado públicamente, de toda su capacidad de maniobra. Mientras que en Alemania la crisis económica, en unión de otros factores, condujo al cambio de sistema, en Norteamérica solamente provocó una reforma del mismo. La miseria social que acompañó a la transición económica (en 1933 uno de cada cinco trabajadores habituales estaba en paro) no llevó a una peligrosa pérdida de legitimación del sistema político. La participación en las elecciones presidenciales no fue menor que de costumbre (1932: 49,7 por 100; 1936: 53,5 por 100). De los votos registrados en 1932, el 97,1 por 100 fue para Roosevelt o Hoover, y el restante 2,9 por 100 se repartió

entre los candidatos de los demás partidos, incluidos socialistas y comunistas. Las transformaciones fueron especialmente notables en cuatro sectores: 1) La organización del proceso federal de toma de decisiones se decantó finalmente a favor del Distrito Federal 2) A nivel federal, el presidente consiguió frente al legislativo una supremacía creciente desde entonces. 3) El acatamiento general de una legislación reguladora de la economía, y 4) La legislación social como tarea prioritaria del gobierno federal marcaron claramente el abandono del antiguo concepto social-darwinista de la libre competencia y la autodefensa individual. La ley sobre seguridad social de 1935 señaló la entrada tardía de los Estados Unidos en la era del Estado social. El éxito relativo de la política económica del New Deal, que se basaba en el principio de la acción concertada (*concerted action,* 1935) de todos los sectores económicos y de empresarios y trabajadores, bajo la supervisión del gobierno, puede calificarse también de victoria y consolidación del capitalismo «organizado». La respuesta a la cuestión de si estas medidas, junto con los presupuestos deficitarios de municipios, estados y gobierno federal, hubieran podido superar totalmente esa crisis, de no habérsele añadido la fabricación de armamento para la segunda guerra mundial, seguirá perteneciendo al terreno de lo especulativo.

El capítulo séptimo arguye que de la segunda guerra mundial, algunos de estos procesos salieron reforzados y complementados por otros, de modo que debe considerarse a esta guerra, a pesar de que no se desarrolló en suelo americano, como factor esencial en la transformación de la sociedad americana en nuestro siglo tanto como la crisis económico mundial y el New Deal de Roosevelt. Las necesidades impuestas por la dirección de la guerra y por la economía de guerra le dieron al gobierno federal más competencias que nunca para intervenir en la vida del individuo y en la economía. Los industriales ya no estaban sentados como fracasados en el banquillo de los acusados, sino que se mostraban como patriotas insustituibles. El complejo «militar-industrial», que de ninguna manera se disolvió con el fin de la guerra, siguió tomando cuerpo. Cierto que las reformas sociales dejaron de desarrollarse activamente y que los sindicatos perdieron influencia, pero la disminución del paro y los aumentos salariales resolvieron o atenuaron toda una serie de problemas sociales y los veteranos de guerra fueron atendidos mucho mejor que en guerras anteriores. Las minorías étnicas y raciales, sobre todo los negros y los más recientes inmigrados desde México, así como las mujeres que luchaban por una mayor igualdad e independencia, pudieron conseguir algunos éxitos al mejorar su situación durante el período de guerra. No se llegó a la temida depresión de posgue-

rra como en 1920-21 pero sí a una psicosis de pánico frente a la subversión comunista que recordaba el *red scare* de 1919-20. Esta alcanzó su punto culminante en la campaña histérica y, para la mayoría de los afectados, calumniadora del senador Joseph McCarthy (1950-54) cuyo consentimiento y apoyo parcial por la opinión pública americana marcaron el punto más bajo de respeto de los derechos y libertades individuales. La presidencia del republicano Eisenhower (1953-61) se caracterizó por un mayor conservadurismo, en el sentido de una menor iniciativa presidencial, un menor uso de las competencias federales y un mayor respeto de los intereses de las empresas. Sin apoyo de la Casa Blanca se organizó en los años cincuenta el movimiento pro Derechos Civiles. El Tribunal Supremo, tercer órgano de gobierno de la nación, suministró, entonces, con su decisión de 1954 de declarar anticonstitucional la separación racial en las escuelas públicas, la chispa que encendió una nueva fase del conflicto racial. A partir de entonces, los dirigentes ideológicos negros tomaron cada vez más la iniciativa y pusieron en marcha, con acciones de protesta pacífica, la «revolución negra» que dura hasta nuestros días.

Tal como se afirma en el capítulo octavo, de los presidentes demócratas Kennedy y Johnson partieron nuevos impulsos reformistas. La recesión de 1960-61 trajo a la memoria los problemas aún no resueltos de la dirección de la economía, el crecimiento económico, la inflación, el paro y la miseria. La administración Kennedy preparó una serie de leyes sociales que fueron convertidas en realidad finalmente por su sucesor, bajo el título programático de *Great Society* y *War on Poverty*. La Ley de Derechos Civiles de 1964 se convirtió en un hito en la lucha de los grupos minoritarios por lograr la igualdad de oportunidades. Estas medidas tardías no pudieron impedir que la desesperación y la amargura de muchos habitantes de los ghettos se exteriorizaran, especialmente entre 1966 y 1968, en sangrientos desórdenes racistas. La política exterior de los años sesenta y principios de los setenta estuvo presidida por el acuerdo con la otra superpotencia, en el sentido del respeto mutuo de las zonas de influencia y la consulta sobre limitaciones de armamento, por la intervención masiva del ejército americano en la guerra anticolonialista de Ho Chi Minh y finalmente por el abandono de la política aislacionista frente a la República Popular China. La guerra de Vietnam se saldó con una derrota militar, consecuencias desoladoras para los directamente afectados y un debilitamiento de la anterior lógica de las aspiraciones americanas al liderazgo, sobre todo frente a sus aliados de Europa occidental. El abuso del poder presidencial por Richard Nixon, que finalizó en 1974 con la primera dimisión

de un presidente en la historia americana, acentuó posiblemente esta tendencia. En los propios Estados Unidos, la guerra de Vietnam desató fuertes controversias. El fértil movimiento antibelicista fue impulsado sobre todo por la juventud estudiantil, por los intelectuales liberales y por una «contracultura» motivada en la crítica a las bases de la sociedad americana.

En 1976, doscientos años después de la Declaración de Independencia, los cronistas de la historia nacional americana pueden alegrarse justamente de la estabilidad de aquella fundación. Esta ha sobrevivido porque admitía su propia transformación, tanto en el sentido de la ampliación del territorio del Estado dentro del continente como en el de su capacidad de transformación del orden político por medio de enmiendas, totalmente constitucionales, a la Constitución. Pero ¿qué capacidad de aprendizaje tendrá el sistema político de los Estados Unidos en el futuro? Grandes problemas, cuya solución exige nuevos caminos, no faltan. El ideal democrático de la participación de los administrados en el proceso de toma de decisiones está amenazado por la creciente concentración del poder económico y político. El ideal de la libertad del individuo hay que defenderlo con dificultad frente a una técnica que permite un control y una vigilancia cada vez más fáciles. El ideal de la seguridad material y la *pursuit of happiness* tropieza con el paro y la pobreza, las ciudades en ruinas, el miedo a una pensión insuficiente por vejez o enfermedad, el miedo a la delincuencia y la degradación del medio ambiente y la naturaleza, para mencionar sólo algunos de los temas que movilizaron a la opinión pública americana en el año de los festejos de su bicentenario. Las dos tareas quizá más urgentes, el impedir una guerra mundial con armamento nuclear y la dirección de la economía, a la que pertenece también el suministro energético, ponen de manifiesto claramente cada día que, para su solución, el marco nacional es solamente una unidad subordinada.

El autor

1. Revolución y fundación del Estado nacional, 1763-1815

Los hechos conocidos llevan casi necesariamente a la conclusión de que los colonos americanos no se rebelaron por un nuevo orden social, sino para sacudirse de encima la intervención del gobierno de Gran Bretaña.

Sin embargo, de la revolución y de la guerra por la independencia americana resultaron necesariamente reformas y diversos cambios sociales, económicos y políticos; entre otros, aquellos que implica todo movimiento revolucionario. Pues no puede haber ninguna revolución sin controversias intelectuales generadoras de opiniones y argumentos, sin los que es imposible justificar tal cambio radical en la vida de un pueblo.

Lawrence Henry Gipson, 1967.

I. ¿HUBO UNA «REVOLUCION» AMERICANA?

Junto a la revolución francesa, la fundación del Estado nacional americano fue el acontecimiento más trascendental en la historia política de la región europeo-americana del siglo XVIII. La independencia estatal de los americanos se basó en el desarrollo económico, social y —en el sentido más rígido de la palabra— político de Europa. Desde los primeros asentamientos de los europeos hasta la Independencia —y más allá aún—, la sociedad de los blancos de Norteamérica fue fundamentalmente, por utilizar la precisa expresión de Louis Hartz, «un fragmento de Europa» [1]. Las inversiones europeas, el deseo de los europeos de asentarse en el nuevo continente, y el éxito de la autoafirmación de los colonos en el seno del imperio comercial británico hicieron que los europeos desarrollasen en América, en el curso de siglo y medio, una sociedad que, para asombro de los coetáneos, pronto creó un Estado nacional duradero. La base de su creciente prosperidad fue la necesidad continua de los productos americanos en toda Europa. Y, finalmente, las rivalidades entre las grandes potencias europeas —sobre todo la competencia entre Francia e Inglaterra por el predominio en el continente norteamericano— hi-

cieron posible la afirmación militar y diplomática de la independencia. En 1763, con la firma del tratado de paz tras la guerra de los Siete Años, Francia tuvo que cederle a la Gran Bretaña sus territorios norteamericanos hasta el Misisipí. Con el fin de arrancarle de nuevo al gran rival un trozo de su imperio, Luis XVI apoyó a los colones rebeldes —en forma secreta, a partir de 1775; y abiertamente, a partir de 1778— mediante envíos de armas y préstamos, y, finalmente, con la intervención de la flota francesa. Sólo gracias a esa ayuda pudieron los rebeldes oponer resistencia a la supremacía de la marina de guerra británica.

Resulta evidente la diferencia estructural entre la guerra de Independencia americana y la mayoría de los posteriores movimientos independentistas anticolonialistas de Asia y Africa. En América lucharon emigrantes europeos por su autodeterminación, con el apoyo militar de varias potencias europeas. Su voluntad de resistencia fue, por tanto, parte de la decisión de una amplia y próspera clase media nativa de defender el libre desarrollo ulterior de su prosperidad. Lo singular de la «privación relativa» de la amplia clase media colonial a partir de 1763 —que habría de conducir a la revolución— era que todavía no la había sufrido, sino que únicamente la temía, como consecuencia de la estricta e incipiente política colonial británica. La resistencia contra la ley del timbre y los impuestos sobre el azúcar de 1764-1765 —que tenía que parecerle violenta a un inglés, acostumbrado a pagar contribuciones— mostró que una gran parte de los comerciantes, los políticos y amplias capas de la población no estaban dispuestos a someterse por más tiempo a los intereses económicos de la metrópoli. No existía en las colonias una auténtica clase noble capaz de identificar su destino con el de la inglesa. La revolutoma del poder violenta por una gran parte de las capas altas y ción americana fue una revolución burguesa por excelencia: la medias de la burguesía colonial europea en contra de la pretensión de dominio de una monarquía constitucional. De ahí que la lucha por la independencia no condujera a un derrumbamiento del orden social ni a una transformación social.

¿Resulta entonces lícito hablar hoy de una «revolución» americana? La pregunta se plantea con frecuencia fuera del ámbito angloparlante. Un acuerdo conceptual que se basase, por ejemplo, en el término «guerra de Independencia» sólo tendría sentido si entre tanto la palabra «revolución» hubiese sido precisada desde el punto de vista analítico de las ciencias sociales y su utilización pudiese ser falsa porque provocase previsibles incomprensiones.

Pero, hasta el día de hoy, no existe ninguna imperiosa razón para no incluir al movimiento independentista y a la fundación del Estado americano en las dos revoluciones —de tipo muy diverso— que, en la segunda mitad del siglo XVII, iniciaron la época de las luchas por la institucionalización de la soberanía del pueblo en el moderno Estado constitucional. Tampoco es en modo alguno confuso hablar de *revolutions for independence*, como hace John Lynch en su exposición de los movimientos independentistas latinoamericanos [2]. Los coetáneos que estaban por el rey y el parlamento hablaban de la «rebelión» de ofuscados colonos. Los patriotas americanos, sin embargo, comparaban su resistencia con la ofrecida contra Jacobo II en la glorificada «revolución» de 1668-1689 y hablaban de su no menos justificada «revolución». La guerra de Independencia (1775-1781) era para ellos solamente parte de la misma. John Adams, quien tuvo una destacada participación, opinaba en un análisis retrospectivo: «La revolución estaba en la mente del pueblo. Y esto sucedió en los quince años que van de 1760 a 1775, antes de que se hubiera derramado en Lexington una sola gota de sangre». El médico y político Benjamín Rush, por el contrario, prevenía en 1787 contra la confusión entre las denominaciones «revolución americana» y «guerra americana»: «La guerra americana ya ha pasado», explicaba. «Pero esto no le atañe en modo alguno a la revolución americana. Por el contrario, sólo ha concluido el primer acto del gran drama» [3].

La historiografía nacional americana, que inmediatamente tomó cartas en el asunto, incluyó también a la guerra de Independencia dentro del amplio proceso de la fundación del Estado. En la conciencia de una gran parte de la capa política dirigente, la insurrección contra el poder colonial terminó en 1787-1789, con el acuerdo sobre la nueva Constitución federal y el establecimiento de las nuevas instituciones centrales: el presidente, la Cámara de Representantes y el Senado, y la judicatura de la federación. La Constitución federal abolió, de un modo anticonstitucional, los *Articles of Confederation*, acordados en 1781 en la primera Constitución de la federación estatal, es decir, violando la disposición constitucional según la cual los cambios en la Constitución sólo eran posibles por unanimidad. Ese hecho, ampliamente aprobado por los coetáneos, le fue suficiente a algunos intérpretes para valorar como una «segunda revolución» el paso de la Confederación estatal al Estado federal.

Los políticos y publicistas que estaban descontentos con la laxa Confederación estatal de 1781, con el fin de ganarse simpatías para la Constitución de 1787 habían hecho propaganda a favor

de una gran república comercial expansiva, interlocutor comercial de todo el mundo, que, para su autoafirmación, necesitaba ahora también un gobierno federal, capacitado para la acción y competente para la coordinación. Después de 1790, los americanos trataron de desempeñar, con relativo éxito, durante dos décadas y media, el ventajoso papel de socio comercial neutral con todas las partes beligerantes en Europa. Pero incluso los mismos republicanos franceses no les permitieron esa función, y sólo gracias al frío racionalismo del presidente John Adams pudo ser evitada una guerra de los Estados Unidos en contra de Francia, en la última década del siglo XVIII. No obstante, bajo el presidente Madison se llegó a una nueva guerra contra Inglaterra (1812-1815). Acabó en un compromiso y no aportó, al igual que el anterior embargo voluntario de 1807, el reconocimiento ilimitado de la neutralidad comercial por parte de la Gran Bretaña, que seguía siendo la primera potencia naval de la época.

Los acuerdos de paz europeos de 1815 pusieron fin a las extraordinarias posibilidades de beneficio que había venido aprovechando intensamente la flota mercante americana desde el comienzo de las guerras revolucionarias en Europa, en el año de 1793. El capital acumulado en ese período fue utilizado, entre otras cosas, para financiar la mecanización de las manufacturas, que comienza aproximadamente en 1810.

De 1775 a 1815 el proceso de decisión política siguió en manos del sector de las capas superiores y medias que había rechazado el poderío colonial, pero que, con el nuevo orden político, no quería llevar a cabo una nueva distribución de la propiedad ni minar su influencia. Durante medio siglo permaneció homogénea la capa política dirigente que se constituyó a partir de la Declaración de Independencia: el comandante en jefe de la revolución, George Washington fue elegido primer presidente (1789-1797); el portavoz más tenaz de la fracción independentista en el Congreso continental, John Adams, fue el segundo presidente (1797-1801); el autor de la Declaración de Independencia, Thomas Jefferson, fue el tercero (1801-1809); y el padre de la Constitución, James Madison, el cuarto presidente de los Estados Unidos (1809-1817).

La revolución americana no fue, pues, el último acto desesperado de resistencia de los colonos explotados, sino el primer acto de defensa de las posibilidades de desarrollo de una nueva economía nacional. Una cadena de colonias europeas en ultramar se agrupaba para formar una comunidad económica cuyo centro de decisión, por vez primera, no se encontraba en Europa y cuya productividad no redundaba ya inmediatamente en beneficio de

una economía nacional europea. Antes que América del Sur, Australia y Africa del Sur, se constituía autónomamente en America del Norte el fragmento europeo de una unidad de acción política. La emancipación económica y cultural, sin embargo, aunque proclamada al principio, sólo pudo ser alcanzada después lentamente, mediante largas luchas.

II. LA SOCIEDAD COLONIAL A COMIENZOS DE LA GUERRA DE INDEPENDENCIA Y LAS CAUSAS DE LA REVOLUCION

Las colonias y territorios británicos del continente americano se desarrollaron con extraordinaria rapidez —especialmente en comparación con los territorios españoles— en la primera mitad del siglo XVIII. La superficie colonizada se triplicó. La población, las exportaciones y las importaciones crecieron en una medida hasta entonces desconocida. En la región de los Grandes Lagos, en el Norte, y en la Florida española, en el Sur, el número de habitantes había pasado del millón hacia el año 1745, y en 1775 contaba con unos 2,5 millones. El primer censo del gobierno federal, de 1790, incluía a 3,5 millones de personas; y en 1815 vivían 8,4 millones de personas en el territorio de los Estados Unidos. Con esa tasa de crecimiento se acercaban los colonos a la fórmula maltusiana de la duplicación en veinticinco años. Para la conciencia nacional y la voluntad de resistencia de los colonos no dejó de tener su importancia el conocimiento de su fuerza numérica. El número de habitantes de Inglaterra y del País de Gales aumentó entre 1760 y 1780 sólo de 6,5 millones a 7,5 millones en números redondos. Escocia tenía en 1700 cerca de 1,1 millones de habitantes; en 1800, cerca de 1,6 millones. O sea, que al comenzar la guerra de 1775, en las colonias rebeldes vivía por lo menos una cuarta parte de la población de la metrópoli. El tiempo, evidentemente, trabajaba a favor de las colonias.

Las trece colonias que, como comunidades políticas en igualdad de derechos, coordinaron a partir de 1774 su resistencia en el Congreso continental, representaban a grandes grupos de población muy diversos y observaban con celo de vecinos sus diferencias de fuerza en la unión. En 1775 habían consolidado ya su posición como potencias en sus correspondientes regiones. Virginia, con unos 500.000 habitantes aproximadamente; Massachusetts, con 339.000, y Pensilvania, con 270.000. Maryland y Carolina del Norte contaban cada una con cerca de 250.000 habitantes. Connecticut se encontraba, por su superficie, entre las pequeñas

colonias; con sus 198.000 habitantes competía con su gran vecina, Nueva York (193.000). En Carolina del Sur vivían aproximadamente unas 170.000 personas; en Nueva Jersey, 130.000; en Nueva Hampshire, 80.000; en Rhode Island, 58.000; en Delaware, 37.000; y en Georgia, solamente 33.000 [4]. La conciencia regional se encontraba tan fuertemente arraigada como la conciencia de la comunidad de intereses frente al poder colonial. Entre los habitantes de las cuatro colonias de Nueva Inglaterra (Nueva Hampshire, Massachusetts, Connecticut y Rhode Island), de las cuatro colonias centrales (Nueva York, Nueva Jersey, Pensilvania y Delaware) y de las cinco colonias del sur (Maryland, Virginia, Carolina del Norte, Carolina del Sur y Georgia) se había desarrollado —o se encontraba al menos en plena gestación— una conciencia de sus propios intereses regionales. Las condiciones del suelo, el clima y la forma económica aportaron lo suyo.

En Nueva Inglaterra, pese a sus tierras pobres y pedregosas, la mayoría de las personas vivía en el campo y del campo. La mayor parte de las fincas era explotada para cubrir las necesidades de las familias de sus propietarios. Los métodos de cultivo apenas se diferenciaban esencialmente en ninguna de las colonias de los empleados en Europa durante los siglos XVIII, XVI y XV. Una yunta de bueyes uncida al arado, que más rasgaba el suelo que lo rozaba, era todavía en 1775 el instrumento más importante del agricultor del Nuevo Mundo. La disponibilidad de mano de obra esclava tampoco había conducido a implantar métodos cualitativamente nuevos en la agricultura: más bien fomentaban unos métodos basados en una mano de obra intensiva y una explotación primitiva. Existía, sin embargo, una gran diferencia con Europa en la relativa facilidad con que se adquiría la propiedad sobre la tierra. Adam Smith no hacía más que expresar una opinión ampliamente difundida por Europa cuando, en 1776, oponía a la dificultad de adquirir tierras en Europa las oportunidades que tenían los colonos en América del Norte. De acuerdo con sus informaciones, allí eran necesarias de 50 a 60 libras esterlinas para iniciar una *plantation;* la compra y la roturación de tierras eran allí «*the most profitable employment of the smallest as well as of the greatest capitals*». [«El empleo más provechoso tanto para los más pequeños capitales como para los más grandes»]. Según nuevos cálculos, en 1750 eran necesarias en Nueva York de 100 a 200 libras esterlinas para adquirir una plantación con su equipo mínimo [5]. Tanto los precios como la falta de tierras cercanas a las costas habían aumentado sensiblemente, a

mediados de siglo, al menos en Nueva Inglaterra. Aquellos que carecían de capital y buscaban tierras tenían que irse a probar fortuna en el interior del país, en las baratas tierras fronterizas.

En las colonias centrales y en Nueva Inglaterra la cosecha más codiciada era la del trigo. Pensilvania y algunos territorios adyacentes tenían fama, hacia 1775, de ser los graneros de América. Cuando las tierras, no abonadas en su mayoría, no daban ya el suficiente trigo, ocupaban su puesto el maíz, el centeno y la avena. Una parte de las haciendas estaba compuesta todavía por bosques apenas talados que servían de pasto a las vacas, los caballos y los cerdos. La caza, con trampas o escopeta, era el complemento de la agricultura en el interior del país.

En las colinas del Sur la agricultura se caracterizaba por la vecindad de las haciendas familiares y de las grandes plantaciones. Las plantaciones producían ya, en forma de monocultivo, para el mercado europeo. En cuanto a sus necesidades de productos manufacturados, dependían de la predisposición a otorgar créditos por parte de las casas comerciales de Londres, Liverpool, Bristol o Glasgow. La región de la bahía de Chesapeake vivía especialmente del cultivo del tabaco. Las Carolinas se habían especializado en el cultivo del arroz y del añil. Una economía mixta, integrada por agricultura, ganadería y caza (pieles y carne), caracterizaba a toda la región interior de las colonias del Sur, extendida hasta las crestas de los Apalaches. Ingleses y escoceses, irlandeses y galeses, alemanes y suizos se habían establecido allí [6]. La mayoría de los africanos, libres o esclavos, vivían en tres de las colonias del Sur: en Virginia se calculaban unos 270.000 negros, en Maryland y Carolina del Sur, unos 80.000 respectivamente; en Nueva York, alrededor de 1775, unos 22.000 y en Massachusetts, unos 5.000 [7]. En todo el territorio de lo que iba a ser después los Estados Unidos vivían, en 1770, unos 460.000 negros. El porcentaje de la población de color permaneció casi invariable (de un 21 a un 23 por 100) entre 1770 y 1810.

La capa de comerciantes era especialmente consciente de las posibilidades de desarrollo de toda la economía de las colonias, incluyendo la construcción de buques y el comercio mundial. Ella era el factor determinante en la vida de las ciudades costeras, en las colonias centrales y en Nueva Inglaterra. Se habían formado cinco grandes ciudades costeras que ejercían ya funciones de centros urbanos: eran centros comerciales, centros culturales y centros de poder político.

La ciudad mayor, Filadelfia, con sus 24.000 habitantes, era una de las principales ciudades del imperio comercial británico en general. Londres, en comparación, tenía en 1760, 750.000 ha-

bitantes y Bristol 60.000. Filadelfia se encontraba en el centro del comercio costero entre las colonias y era, con sus ricas tierras interiores, el punto natural de partida de las grandes rutas comerciales hacia las islas de las Indias Occidentales y hacia Europa. Desde allí se exportaba trigo y harina, madera, hierro y pieles; lo que se descargaba era ron y azúcar, vino y carruajes, y otros miles de artículos de lujo y de consumo provenientes de Europa [8]. Nueva York competía con Filadelfia en comercio y en población; antes de comenzar las hostilidades tenía unos 20.000 habitantes y todas las características de un centro comercial en expansión Boston tenía por la misma época 15.000 habitantes, Charleston 14.000, y Newport, en Rhode Island, 9.000. Las ciudades costeras se diferenciaban entre sí menos por su estructura que por sus correspondientes territorios interiores, por lo que podían actuar de manera especial como centros de comunicación e integración, sin lo que no hubiesen sido posibles un movimiento independentista coordinado y la fundación de un Estado duradero [9].

Las diferencias en la distribución de bienes y la jerarquía social no eran tan crasas en las colonias como en Europa, pero existían y eran ampliamente aceptadas. En Filadelfia, por ejemplo, en 1774, la capa superior, formada por el 10 por 100 de los contribuyentes, poseía el 89 por 100 de las propiedades sometidas a contribución. Ese grupo abarcaba a 498 hogares en una ciudad de unos 24.000 habitantes [10]. La distribución casi feudal de la tierra en algunas provincias de Nueva York y Carolina del Sur era comparable a las condiciones imperantes en Europa. En los fértiles valles de la cuenca del Hudson se encontraban fincas de más de 100.000 acres (40.000 Ha) en manos de un solo propietario. Por el año de 1770, algunas pocas familias de terratenientes dominaban la política local de Nueva York. No obstante, las disputas entre ellas permitían que los representantes de las clases medias tuviesen una base para llevar a cabo una oposición coronada por el éxito en las cámaras de diputados. En Carolina del Sur, los propietarios de las grandes plantaciones, auténticos emuladores de la aristocracia rural inglesa, pudieron mantener su influencia política aun después de la Declaración de Independencia.

Por lo general, sin embargo, nos encontramos con una amplia capa media que, tanto en las ciudades como en el campo, participaba de un bienestar en aumento. La mayoría de la población se veía a sí misma como «*the middling sort*» o «*the common people*». Entre esas capas medias se contaban los artesanos —llamados «*mechanics*» o «*tradesmen*»— y los agricultores. Su conciencia política desempeñó un papel importante en la propaganda por la independencia y por las nuevas constituciones. Al «*aristo-*

cratical junto», que todavía en la primavera de 1776 apoyaba al dominio británico, replicaba, orgulloso de los éxitos logrados por la capa de artesanos, un partidario de la independencia: «¿No pertenece acaso la mitad de los bienes de Filadelfia a hombres que llevan mandil? [...] ¿Y no pertenece la otra mitad a hombres cuyos padres o abuelos llevaron mandil?» [11]. Las continuas comparaciones con las condiciones de vida en Europa corroboraban a las capas medias en la conciencia de sus éxitos. Incluso los jornales de los artesanos no independientes superaban por término medio en un 100 por 100 a los jornales que se pagaban en Inglaterra.

En numerosos relatos de viaje se señala que en las colonias los más ricos no nadan en la misma abundancia que los ricos de Europa, pero tampoco los más pobres llevan la mísera vida de los pobres en Europa. Sin embargo, lo arraigada que se encontraba la conciencia general de una estructura de clases, también en la sociedad colonial, hacia 1776, lo muestran los conceptos frecuentemente utilizados por los publicistas políticos: *«the better sort»* o *«the gentry»*, para las clases pudientes; y *«paupers»*, *«the poor»* o *«the meaner sort»*, para los que vivían con el mínimo necesario para la existencia o por debajo de éste. Las tres clases, no obstante, compartían los valores de las capas medias, con sus ideales de laboriosidad, deseos de propiedad, esperanzas de un crecimiento económico ilimitado y firme creencia en la independencia de toda persona trabajadora y en la capacidad general de mejora de las condiciones sociales. En las décadas anteriores, Benjamin Franklin, con sus populares artículos caricaturescos (*Poor Richard's almanach*, 1732-1757), había ofrecido la expresión periodística de la concepción del mundo que sustentaba esa burguesía ilustrada. Algunos aspectos del primitivo puritanismo habían entrado a formar parte de las nuevas concepciones, pero, en su manifestación pura, el calvinismo había perdido influencia también en Nueva Inglaterra hacia 1760, teniendo que cederle el puesto a los valores de la Ilustración, que ya no tenían solamente una fundamentación religiosa. Ya habían pasado los tiempos de los primeros asentamientos homogéneos. Incluso en Massachusetts, por ejemplo, la mitad de la población vivía, en 1760, en comunidades con Iglesias disidentes, es decir no congregacionalistas, como anglicanos, cuáqueros o bautistas [12].

La definición que se dio de la «revolución» americana en el primer apartado encierra una interpretación de sus causas. No fue una opresión política del tipo de un *ancien régime* del continente europeo lo que impulsó a los americanos a la lucha por la «libertad» y la «república». No fue la ruina económica, pro-

vocada por leyes relativas al comercio y al transporte marítimo, lo que convirtió en rebeldes a comerciantes y plantadores. La causa principal de la revolución consistió más bien en la confluencia de dos tipos de desarrollo que se excluían mutuamente: la creciente autonomía económica y política de las sociedades coloniales y la política colonial imperialista que se implantó a partir de 1763. La nueva política colonial se orientaba menos hacia el viejo principio mercantilista del fomento y dirección del comercio colonial en provecho de la metrópoli que hacia los nuevos principios imperialistas de la defensa de los territorios y el control administrativo de la población colonial. En una caricatura aparecida en Londres en febrero de 1776 se ridiculizaba la miopía de esa política: el incapaz gabinete contempla cómo el primer ministro mata al ganso cuyo provecho anterior se muestra en una cesta de huevos de oro colocada al fondo.

La Ley del Timbre *(Stamp Act)* de 1765 imponía un puro impuesto sobre el consumo sin ninguna participación de las asambleas de colonos. Estas protestaron violentamente por ese desprecio a sus competencias. Declararon la ley anticonstitucional y exigieron para sí el derecho de todo ciudadano inglés a ser sometido a contribuciones solamente mediante una ley en cuya promulgación hubiera participado, al menos indirectamente, a través de representantes electos: «*No taxation without representation!*» sería, a partir de ese momento, la reivindicación que habrían de repetir una y otra vez. Las únicas asambleas representativas en cuyas elecciones podían participar los colonos eran sus *Assemblies*. En el Parlamento de Westminster ni siquiera estaban representados «virtualmente» o «verdaderamente», como se afirmaba en folletos adictos al gobierno. Tan sólo los delegados *(agents)* de las diversas colonias, en calidad de grupo de presión, trataban de ejercer influencia en Londres sobre las leyes y otras decisiones políticas.

Después de una ola de fuertes protestas y violentas manifestaciones en las colonias, el parlamento anuló en 1766 la Ley del Timbre. Su mayoría, sin embargo, siguió sin darse exacta cuenta de las limitaciones reales que tenía el poder de la Corona y del Parlamento en las colonias.

Ya en 1767, el Parlamento, bajo la dirección del ministro de finanzas, Townshend, trató de gravar de nuevo con impuestos los artículos de consumo diario en las colonias. Los comerciantes de las colonias reaccionaron de nuevo con acuerdos de no importación, y las asambleas con renovadas resoluciones de protesta. En 1770 el Parlamento suspendió esos impuestos. Como señal de advertencia de su soberanía, mantuvo sólo el impuesto sobre el

té. Las tensiones que se produjeron entre la población civil y las tropas —hasta entonces ni siquiera conocidas en las plazas militares— condujeron en Boston, en marzo de 1770, a una sangrienta batalla callejera entre grupos del pueblo y una unidad armada de casacas rojas. Los cinco ciudadanos de Boston que allí quedaron muertos se convirtieron en los primeros mártires de la revolución; el 5 de marzo pasó a ser el día conmemorativo de la «matanza de Boston». No se produjeron al principio actos de solidaridad que estuviesen a la altura de este hecho. Pero, con inteligente previsión, los adversarios más decididos del régimen colonial, bajo la dirección del tribuno del pueblo de Boston, Samuel Adams, organizaron a partir de 1772 en todas las colonias *committees of correspondence,* con el fin de informarse mutuamente y de influir sobre la opinión pública mediante la publicación de noticias adecuadas, cartas de lectores y panfletos. La provocación decisiva al poder colonial provino, en diciembre de 1773, de un grupo de ciudadanos de Boston, los cuales, disfrazados de indios, asaltaron tres barcos que se encontraban en el puerto y, ante los ojos de una divertida multitud, arrojaron al agua 342 cajas de té, con el fin de impedir la recaudación de impuestos que iría unida a su venta. A ese *Tea Party* en Boston reaccionaron en 1774 la Corona y el Parlamento con unas leyes que fueron calificadas por los colonos de *Intolerable Acts:* el puerto de Boston fue clausurado hasta que la ciudad hubiese pagado daños y perjuicios; el derecho procesal fue cambiado de tal forma que un funcionario de la Corona que hubiese sido acusado de un grave delito en alguna de las colonias, sería juzgado en Inglaterra y no en la colonia correspondiente; el Senado electo de Massachusetts fue reemplazado por uno nombrado por la Corona, imponiéndose a las asambleas municipales la obligación de solicitar permiso para celebrar sus sesiones; el ejército recibió la autorización de allanar ciertos edificios; las tropas en Boston recibieron refuerzos. Los colonos consideraron también como parte de esas medidas represivas la Ley de Quebec, promulgada en junio de 1774, que tenía por fin establecer una nueva reglamentación de los derechos a la autoadministración de los franceses que habitaban en esa provincia adquirida en 1763. La integración a Quebec de todo el territorio comprendido entre el Ohio y los Grandes Lagos asustó a los especuladores en tierras, especialmente de Massachusetts, Connecticut y Virginia, quienes esperaban una expansión de esas colonias hacia el Oeste: las concesiones hechas a los privilegios de la Iglesia católica y la tolerancia del derecho romano francés en Quebec alimentaron la desconfianza de los combativos protestantes en las colonias costeras: ¿hacían ahora

causa común los enemigos de sus libertades políticas con los papistas para poder controlar mejor al resto de las colonias? Las nuevas medidas no trajeron por resultado el aislamiento que se pretendía del foco de disturbios. Una gran parte de influyentes comerciantes y políticos de las otras colonias del interior, hasta Carolina del Sur, se solidarizó con los de Massachusetts. Los comerciantes acordaron de nuevo boicots de importación y consumo. Los contemporizadores antipatrióticos fueron sometidos a presión mediante acciones del populacho. Las compañías de milicias comenzaron a realizar sus ejercicios con más frecuencia que antes. Algunos miembros de la *House of Burgesses* de Virginia exhortaron a las *Assemblies* de las otras colonias a enviar delegados a un *Continental Congress,* con el fin de discutir una actitud común. Ese primer Congreso continental se reunió en Filadelfia en septiembre y octubre de 1774. Desde Massachusetts hasta Carolina del Sur se encontraban representadas todas las colonias; Georgia y las provincias canadienses no participaron. La asamblea dirigió encendidas declaraciones al rey, al parlamento, y al pueblo de la Gran Bretaña y a los habitantes de las colonias y justificó la resistencia en contra de las leyes anticonstitucionales: el Parlamento estaba autorizado a regular el comercio en el imperio, pero no podía imponerle tributos directamente a los colonos; sus vidas, sus libertades y sus propiedades se encontraban bajo la protección de la constitución inglesa, al igual que los derechos de sus otros súbditos en Inglaterra. El Congreso llamó a los colonos a aplicar estrictamente el boicot a todas las mercancías de Inglaterra.

En su desconocimiento, la mayoría parlamentaria y la administración convirtieron cada vez más en una cuestión de principios el conflicto sobre los derechos que tenían los colonos a gobernarse a sí mismos en el imperio. No trataron de enfrentarse a las tendencias independentistas, haciéndoles ver las ventajas que tenía el comercio bajo la protección del poderío naval británico. En lugar de esto, le plantearon a los colonos, sin la menor perspectiva de un compromiso, la soberanía del *king in parliament,* reprochándoles más republicanismo y mayor decisión para la rebelión de lo que ellos mismos se atrevían a manifestar en esa fase del conflicto.

De hecho, las ideas y los valores políticos desempeñaban un papel importante en la conducta política de los colonos, y, por tanto, la revolución tenía efectivamente bases ideológicas por ambas partes. Aquellos que defendían los intereses de los colonos se aprovecharon de las ideas y normas constitucionales de los *whigs,* canonizadas ya en Inglaterra desde 1688. La doctrina con-

tractual, tal como la defendiera John Locke, y las normas de la constitución mixta monárquica, tal como la comentara William Blackstone, ofrecieron buenos argumentos en contra de la política del imperio. Y los escritos de los *whigs,* «radicales» o *«commonwealthmen»,* quienes venían criticando desde hacía décadas en la metrópoli la pérdida de las libertades inglesas debido a una administración corrupta y a unos parlamentarios venales y ahora predecían el fin de la tan alabada Constitución inglesa, ayudaron a los colonos a ver las grandes concatenaciones de los diversos ataques del Parlamento: también en América, el poder político incontrolado empezaba a amenazar «vida, libertad y propiedad». La expansión en las colonias de las formas europeas del abuso del poder podía ser observada, por lo demás, en el éxito que tenía el patronato de cargos que ejercían los gobernadores. Los miembros de los consejos de gobernación, los jueces supremos y otros titulares de cargos bien remunerados de la Corona —en su mayoría designados por ésta a propuesta de los gobernadores— formaban, hacia 1750, una aristocracia nativa de funcionarios. A ella pertenecían también las familias de las cuales venían saliendo desde hacía generaciones, en algunas colonias, los hombres que ocupaban cargos públicos bien remunerados e influyentes, incluidos los electivos. La frecuente reelección de estas personas daba pruebas de esa actitud —tan ampliamente difundida y sólo quebrantada después por la revolución— de *deference,* de respetuosa sumisión ante los que tenían una posición social elevada. Por el contrario, ya en la época colonial era fuertemente criticada y calificada de anómala la táctica de la representación desproporcional que tenían en las asambleas las viejas comunidades de la costa en relación con las comunidades del interior del país, las cuales se desarrollaban rápidamente. De ahí que a la lucha por el *home rule* se añadiese a partir de 1764 —con diversa intensidad en las distintas localidades— también una lucha por el *who should rule at home.*

III. DECLARACION DE INDEPENDENCIA, GUERRA Y ACUERDOS DE PAZ, 1775-1783

Un intento de las tropas reales acantonadas en Boston por poner también bajo control el territorio que rodeaba la ciudad condujo, en abril de 1775, a los primeros combates con la milicia nativa, en las aldeas de Lexington y Concord. Los soldados del rey, después de haber sufrido duras pérdidas, tuvieron que batirse en retirada. Los comités de correspondencia, implantados en todas

las colonias, difundieron rápidamente la noticia, redactada en términos patrióticos y revolucionarios, hasta en los Estados del sur: cómo tuvo que huir la soldadesca ante los agricultores que defendían la libertad, y cómo, al mismo tiempo, la ciudad de Boston era sitiada por un abigarrado ejército de voluntarios. En mayo de 1775 se celebró en Filadelfia el segundo Congreso continental de los delegados de doce colonias (Georgia no estaba representada todavía); en él se proclamó la existencia de un ejército continental y se eligió a George Washington comandante en jefe En agosto de 1775 Jorge III declaraba que las colonias se encontraban en estado de rebelión. En enero de 1776, con la proclama más ardiente de la revolución, *Common sense,* Thomas Paine exhortaba a los colonos a que luchasen abiertamente por la independencia y a que se manifestasen por la forma de gobierno republicana. Mientras tanto, la facción de los *whigs* moderados, que confiaban todavía en que se llegara a un acuerdo, seguía oponiendo resistencia, en el Congreso continental y en algunas de las asambleas, a la proclamación de la independencia.

Fue en mayo de 1776 cuando los defensores de ese paso radical obtuvieron la mayoría en el Congreso; y el 2 de julio de 1776, finalmente, el Congreso continental establecía por unanimidad: «*These United Colonies are, and of right ought to be, free and independent States*» [«Estas colonias unidas son, y por derecho deben ser, Estados libres e independientes»]. Dos días más tarde la Declaración de Independencia, uno de los manifiestos políticos más importantes que hayan sido concebidos en la época de la Ilustración exponía los motivos que habían dado lugar a esa resolución. A la ruptura del tratado de soberanía añadía el Congreso toda una lista de casos en que el monarca no había cumplido con sus deberes. El mismo rey se había destituido de su cargo. Thomas Jefferson, autor del borrador, que sólo sufrió algunos cambios, antepuso a la lista los famosos preámbulos, en los que se utilizaban categorías del derecho natural racional y se recurría a la libre posibilidad de desarrollo del individuo para justificar el fin, la forma y la legitimación del poder político:

Consideramos evidentes las siguientes verdades: que todos los hombres fueron creados iguales; que recibieron de su creador ciertos derechos inalienables; que entre ellos se cuentan los derechos a la vida, a la libertad y a la búsqueda de la felicidad; que para asegurar esos derechos fueron implantados gobiernos entre los hombres, y que su poder jurídico se deriva de la aprobación de los gobernados; que siempre que una forma cualquiera de gobierno demuestre que es contraria a esos objetivos, el pueblo tiene derecho a cambiarla o a abolirla y a implantar un nuevo gobierno, al que erigirá sobre tales principios y cuyos poderes organizará

en la forma que le parezca adecuada para la salvaguardia de su seguridad y de su felicidad [13]

No fueron móviles democrático-radicales ni proyectos de reforma social lo que impulsaron a la élite política, reunida en 1776 en Filadelfia, a manifestarse de este modo por la soberanía popular, por el postulado de la igualdad entre los hombres y por el derecho de los gobernados a destituir a los gobernantes que se opusiesen a los intereses del pueblo, definidos como «vida, libertad y búsqueda de la felicidad». La necesidad de justificar la independencia de un nuevo Estado ante las viejas potencias de Europa fue lo que condujo a esa proclamación de nuevos principios del poder legítimo. El reconocimiento de esos valores, sin embargo, podía terminar desde ese momento en promesa no cumplida, y servir de argumento para nuevas reformas. De esta manera, la Declaración de Independencia se convirtió en el lógico punto de partida de toda futura política reformista americana.

Todo el que rechazase la Declaración de Independencia, viese a los nuevos gobernantes como usurpadores y se considerase a sí mismo «leal» era proscrito como *tory*, físicamente atacado, cubierto de pez, emplumado y, si huía al territorio protegido por las tropas inglesas y dejaba bienes, frecuentemente expropiado. Desde su ocupación por los británicos en el verano de 1776, la ciudad de Nueva York se convirtió en lugar de asilo y baluarte de los leales a la Corona. Pero también en los territorios fronterizos con la zona india, desde el norte de Nueva York hasta Georgia, siguieron siéndole fieles a la Corona algunos colonos. Muchas tribus indias y una parte de los pioneros esperaban de la lejana metrópoli inglesa más ventajas, y también más protección para sí mismos, que de los ambiciosos políticos de las colonias costeras. No sólo los que ocupaban cargos reales, sino también las minorías poco asimiladas, como una parte de los holandeses y de los franceses en Nueva York, una parte de los alemanes en Pensilvania y Carolina del Sur, los escoceses y los irlandeses en Carolina del Norte y también una parte de los negros libres, no veían el menor motivo para apoyar a los insurrectos. No se puede decir con precisión cuántas personas siguieron siendo leales a la Corona durante la guerra. Entre 80.000 y 100.000 personas abandonaron las colonias rebeldes durante el conflicto, lo que suponía del 2 al 3 por 100 de la población. La Revolución francesa sólo impulsó a la emigración a un 0,5 por 100 de la población. La mayoría de los leales buscó asilo en Canadá y en las islas de las Indias Occidentales británicas. Muchos esperaron en sus lugares el fin de la contienda. Probablemente, los leales activos, identi-

ficables al comienzo de la guerra, constituían de un 6 a un 16 por 100 de la población. Lo que está probado es que pertenecían a todas las capas sociales. De los 300 leales expulsados de Massachusetts en 1778, cerca de una tercera parte se ganaban la vida como comerciantes o intelectuales, otra tercera parte como agricultores, y el resto, como pequeños comerciantes, artesanos y trabajadores asalariados. Sin embargo, una parte especialmente grande estaba formada por ocupantes de cargos públicos, terratenientes, vendedores al por mayor, religiosos anglicanos y cuáqueros

Sólo una guerra de seis años y medio en los bosques americanos y en el Atlántico y la creciente oposición de comerciantes y políticos en Inglaterra movieron al gobierno británico a reconocer la independencia del nuevo Estado. La situación militar obligó a ambas partes a mantener la misma estrategia de defensa Si bien es verdad que la marina real dominaba los mares desde 1763, en 1775 y 1776 no estaba en condiciones de desembarcar en tierra firme los recursos necesarios para bloquear la costa americana y para desplegar una ofensiva definitiva. La marina de guerra que partió en 1775 para América no tenía ni siquiera el equipo que le correspondía en tiempos de paz. Debido a la falta de voluntarios, las autoridades administrativas reclutaron, entre 1775 y 1783, cerca de 30.000 mercenarios de los países alemanes; estos soldados recibieron en las colonias la denominación común de «*hessians*» y fueron exhortados a pasarse al otro bando y a convertirse en colonos en América. Con una retaguardia que se extendía a lo largo de 4.500 kilómetros, el objetivo principal tenía que ser la salvaguardia de las propias tropas. Los casacas rojas habían sido preparados para la guerra en los campos de instrucción europeos; ahora tenían que luchar en las selvas y en los pantanos. Tanto la marina como el ejército podían destruir fácilmente las colonias costeras, pero ni siquiera juntos podían controlar militarmente una línea costera de 1.500 kilómetros. En tales circunstancias, solamente una estrategia superdotada, apoyada por políticos superdotados, hubiese podido cumplir los deseos del rey y de la mayoría parlamentaria. Pero ni los militares ni los ministros se distinguían por esas dotes. Uno de los mayores errores de cálculo militar fue la creencia de que los colonos leales reforzarían de manera considerable al ejército en los estados del sur. Y en otro grave error político se convirtió la indecisión del monarca, que estuvo persiguiendo paralelamente hasta 1778 dos objetivos incompatibles entre sí: el sometimiento militar y un acuerdo diplomático sobre el statu quo de los americanos en el seno del imperio.

Además de las particularidades del terreno, los americanos se beneficiaban de su mayor disposición al combate y de su familiarización con las luchas mantenidas por pequeñas tropas en intrincados territorios sin hacer caso del código de honor europeo, en el cual, por ejemplo, se condenaba el disparar contra oficiales que por llevar coloridos uniformes fuesen visibles desde lejos. Pero, también el ejército del Congreso continental y los regimientos de los diversos Estados tuvieron grandes problemas para engrosar sus filas. No existía el servicio militar obligatorio; fue dos décadas más tarde cuando empezó a practicarse en Francia el concepto de *levée en masse*. Los delegados americanos trataban de reclutar en Europa a oficiales de experiencia. Thaddeus Kosciousko vino como ingeniero; el marqués de Lafayette, Johann von Kalb y Friedrich Wilhelm von Steuben ofrecieron sus servicios como generales. Si bien los americanos lograron algún apoyo por parte de los indios en las fronteras, el odio y la desconfianza que sentían muchas tribus indias por esos brutales colonos, que penetraban continuamente en sus tierras, eran ya tan grandes en muchos lugares que en muchas ocasiones esto les permitió a las tropas británicas y a los leales nativos ganarse a los indios, a lo largo de toda la frontera de colonización desde Canadá hasta Florida, para realizar campañas conjuntas contra los asentamientos americanos. El general Washington no llegó a disponer en ningún momento de más de 17.000 hombres. Ya en el primer año de guerra se agotaron las reservas de armas de los colonos. Al igual que hacían en tiempos de paz al terminarse sus ejercicios, las compañías de milicias se llevaban el equipo a casa cuando terminaba su tiempo de servicio. La estrategia de Washington tenía que estar dirigida al mantenimiento del ejército. Su mérito como general en jefe del ejército radicaba sobre todo en su firmeza para no caer en la tentación de satisfacer la ambición de los otros generales y las esperanzas populares mediante espectaculares victorias. Logró imponer su concepción de evitar batallas para ganar después la guerra. A diferencia de la revolución inglesa, por ejemplo, en América no se formó un ejército ideológicamente integrado, que luego pasase a ser el poder dominante y elevase a su comandante a la categoría de jefe político. Pese a las numerosas y justificadas protestas de los militares en lo concerniente a la falta de cooperación por parte de los políticos, el poder militar quedó claramente subordinado al poder civil del Congreso.

Las campañas militares del otoño de 1777 trajeron a los americanos la primera gran victoria estratégica y la alianza con Luis XVI. En el valle del Hudson se rendían los restos de un ejército británico de 10.000 hombres que había sido traído del Canadá. La no-

ticia de la victoria de Saratoga convenció al ministro de Asuntos Exteriores francés, Vergennes, de las probabilidades de éxito de los rebeldes. En el tratado de amistad y de relaciones comerciales que se firmó en febrero de 1778, el gobierno francés acordaba con los representantes del Congreso continental en París la protección mutua de sus buques mercantes y el sistema preferencial. En el pacto de ayuda mutua, que se firmaba al mismo tiempo, se prometía asegurar la «soberanía y la independencia» de los Estados Unidos, así como la firma ulterior de un tratado de paz en el que esto quedara establecido. En junio de 1778 en el Atlántico eran atacados barcos franceses e ingleses. La guerra civil se había extendido hasta convertirse en una guerra naval internacional. También el gobierno español declaró la guerra a Gran Bretaña en junio de 1779, después de que el gobierno británico se hubiese negado a corresponder a la neutralidad española con la entrega de Gibraltar. El rey español, señor por su parte de un imperio colonial a duras penas mantenido, se negó al reconocimiento de la independencia, tan deseado por los americanos. De la guerra sacaron provecho, entre otros, los armadores y los comerciantes de los países neutrales, sobre todo de los Países Bajos, Dinamarca y Suecia. Los barcos holandeses, por ejemplo, transportaron grandes cantidades de materiales para la construcción de buques desde los países del Báltico hasta Francia y hasta las islas de las Indias Occidentales, desde donde eran llevados rápidamente a las costas americanas. Los holandeses no compartían la opinión británica de que el material para la construcción de buques era contrabando, y en diciembre de 1780 el gobierno británico declaraba también la guerra a los Países Bajos.

A partir del tratado de alianza con Francia, las medidas decisivas militares se combinaron con las operaciones conjuntas por mar y por tierra de americanos y franceses. La más exitosa de ellas obligó a capitular, en octubre de 1781, cerca de Yorktown, en la costa de Virginia, a un ejército británico cuya misión era someter a los Estados del sur. La noticia de la pérdida de 8.000 hombres en Yorktown actuó en Londres como catalizador de la ya inestable situación política. En febrero de 1782 se formó en la Cámara de los Comunes una mayoría en contra de la política de sometimiento; en marzo de 1782 la Cámara de los Comunes pidió al rey que iniciase las negociaciones de paz. Lord North, que había dirigido el gobierno desde 1770, dimitió. Entretanto, los agentes americanos en París observaban con creciente desconfianza la diplomacia europea, especialmente desde que el ministro de Finanzas francés, Necker, hubiese señalado, en el verano de 1780, las consecuencias catastróficas que podía tener, para

el presupuesto francés, una continuación de la guerra, y se hubiese manifestado a favor de la pronta firma de un tratado de paz. En medio de una intrincada red de maniobras diplomáticas, abiertas y ocultas, en las que desempeñaron un cierto papel las ofertas de mediación rusas y austríacas, el proyecto presentado por Catalina II de una liga de neutralidad armada en el mar y la guerra de sucesión bávara, la primera generación de diplomáticos americanos en Europa, sobre todo Benjamin Franklin, John Adams y John Jay, tuvo que defender tenazmente en todos los frentes el objetivo principal de la guerra sostenida por su país: el reconocimiento de su ilimitada soberanía.

Los acuerdos de paz firmados en París en 1783 aportaron escasas ganancias territoriales a las potencias victoriosas de Francia y España, porque no habían derrotado a Gran Bretaña en el sentido tradicional. Lo único que había ocurrido era que Inglaterra no había podido someter por la fuerza de las armas a sus colonias. España recobró las dos Floridas que había perdido en 1763; pero Gibraltar siguió siendo británico. Con el reconocimiento diplomático por parte de las grandes potencias europeas, los americanos alcanzaban el fin supremo de la guerra. Aun cuando no del todo, fueron ampliamente delimitadas las fronteras entre los Estados Unidos y lo que quedaba de la América del Norte británica. Inglaterra —pero no España— reconoció el curso medio del Misisipí como frontera con la Luisiana española. Así surgieron los temores de los estrategas americanos de que Inglaterra, España y Francia fuesen a repartirse entre sí los territorios comprendidos entre los Apalaches y el Misisipí. Sólo ante la débil potencia colonial de España se elevaba la pretensión de los americanos a los territorios comprendidos entre el Misisipí y el Pacífico.

IV. EL NUEVO ORDEN POLITICO Y EL «PERIODO CRITICO», 1776-1787

Ni la Declaración de Independencia ni el tratado de paz daban respuesta a la cuestión de cómo habría de estar organizado políticamente el nuevo Estado. El nuevo orden político se expresaba sobre todo en las nuevas constituciones de los diversos estados y en los artículos de la confederación. Estas estipulaciones se basaban en los conceptos fundamentales de la «democracia representativa» (así Alexander Hamilton, en 1777, sobre la Constitución de Nueva York) y sobre la república comercial federativa.

Entre enero de 1776 y junio de 1780, las asambleas representativas aprobaron nuevas constituciones en once estados. Solamen-

te Connecticut y Rhode Island mantuvieron sus cédulas de fundación del siglo XVII, una vez que fueron depuradas de sus componentes monárquicos. La mayoría de las constituciones fueron proyectadas como leyes, y como tales entraron en vigor. Unicamente en Massachusetts y Nueva Hampshire se reunieron convenciones para la preparación de la Constitución *(constitutional conventions),* claramente diferenciadas del poder legislativo. Por primera vez en la historia del constitucionalismo, se presentaba en Massachusetts, en 1778, un proyecto de Constitución para que fuese aprobado en asambleas de ciudadanos de los diversos municipios *(town meetings).* La combinación de convención constitucional y aprobación por parte de todas las personas con derecho a voto se impuso, sin embargo, desde ese momento como la mejor aproximación posible a un contrato social de gobierno.

Plenamente conscientes de la situación, esas asambleas trataron de asegurar la recién adquirida libertad de desarrollo para los ciudadanos del nuevo Estado: 1) desde el punto de vista de la teoría social, mediante las ideas del contrato social y del ejercicio en fideicomiso *(trust)* del poder gubernamental, tal como eran mantenidas desde 1688 por la doctrina *whig* en conformidad con las concepciones de Locke; 2) desde el punto de vista del derecho constitucional, mediante la codificación de los derechos elementales; 3) desde el punto de vista institucional, mediante la breve duración de los cargos ejercidos por los representantes del pueblo y otros ocupantes de cargos públicos; y 4) con la división en tres de los poderes y el control mutuo de los diversos órganos gubernamentales. En la discusión de estos acuerdos no sólo se apoyaban en su propia experiencia de autoadministración colonial, sino también, por ejemplo, en la crítica que hacían los *whigs* reformistas ingleses a la larga duración de los cargos ejercidos por los miembros de la Cámara de los Comunes y en la idea del equilibrio de poderes en un sistema gubernamental *(balanced government),* desarrollada ya en Inglaterra desde el siglo XVII y llevada a la discusión teórica por Montesquieu en su obra *De l'esprit des lois* (1748).

Los derechos elementales —especialmente: vida, libertad y propiedad, o bien búsqueda de la felicidad— se basaban en los derechos del individuo antes de su entrada en la sociedad políticamente concebida. De ahí que no pudiesen ser violados ni por el soberano de una mayoría con derecho a voto ni por los comisionados temporales de un poder gubernamental. La primera lista de derechos elementales, redactada por George Mason en su *Declaration of Rights,* fue aprobada por la Convención de Virginia el 12 de junio de 1776. Contenía las mismas declaraciones de

principio que se expresaban en la Declaración de Independencia, prohibía los cargos públicos hereditarios, garantizaba la división de poderes, la elección frecuente de representantes, los tribunales de jurados, la libertad de prensa y la libertad de cultos.

En las constituciones el derecho electoral quedaba limitado por las cláusulas relativas a la propiedad, las cuales podían ser satisfechas, en promedio, por unas tres cuartas partes de los adultos blancos; implicaban, además, una discriminación religiosa y racial. Una minoría, sobre todo en las asambleas municipales de Nueva Inglaterra, protestó desde 1776 contra esas violaciones de los principios de la Declaración de Independencia y de los *Bills of Rights*.

En todas las constituciones se dividía el poder gubernamental en ejecutivo, legislativo y judicial y se aseguraba la independencia de la administración de la justicia mediante la ilimitada duración de los cargos *(during good behaviour)* de los jueces supremos. Basándose en la especial necesidad de protección que había que otorgarle a la propiedad frente a las decisiones de la mayoría, en once Estados se dividió el poder legislativo en dos: Cámara de Representantes (derecho electoral activo y pasivo, limitado por cláusulas moderadas relativas a la propiedad) y Senado (candidatura limitada por cláusulas rígidas relativas a la propiedad). Solamente en Pensilvania y Georgia y en el territorio de Vermont, reconocido desde 1791 como Estado, los encargados de redactar la Constitución rechazaron una segunda cámara con derecho a voto, aduciendo que con ello se institucionalizaban las contradicciones de intereses y se formaba el punto de cristalización para una semiaristocracia. En la mayoría de las constituciones el poder ejecutivo quedaba subordinado prácticamente al legislativo. Los diputados tenían que presentarse de nuevo cada año a las elecciones. Los senadores permanecían en sus cargos, según los Estados, de uno a cinco años. La mayoría de los gobernadores sólo eran elegidos igualmente por un año. Siguiendo el ejemplo del consejo del gobernador colonial, la mayoría de los Estados dotaban a sus gobernadores de un consejo ejecutivo, el cual daba el consentimiento al gobernador para el nombramiento de cargos, por ejemplo. La mitad de los estados establecía en la Constitución métodos para la reforma de la misma. El nuevo sistema habría de conservar su capacidad de aprendizaje.

Los miembros del Congreso continental, reunido en julio de 1776, no tenían poderes para aprobar una constitución federal. Las cámaras de representantes de las colonias habían luchado desde hacía décadas por la delimitación de sus competencias, oponiendo a la pretensión de soberanía del Parlamento de Westminster su incumbencia exclusiva en las decisiones internas de la

colonia, sobre todo en lo relativo a la fijación de impuestos. En el momento de la independencia no se mostraron dispuestas a reemplazar el poder central del imperio por un gobierno central elegido por ellas mismas. Los trece Estados distintos, que se consideraban plenamente soberanos, siguieron formando, por lo menos hasta 1788, unidades de decisión determinantes del proceso político. Entre 1776 y 1781 fue discutido públicamente el proyecto de una Constitución de la confederación estatal, los llamados *Articles of Confederation*. Se pusieron claramente de manifiesto los diversos intereses de los estados y de los grupos de estados o regiones. Los estados de Massachusetts, Pensilvania y Virginia, con gran densidad de población, exigían la representación según el número de habitantes o el volumen de contribuciones a la caja federal. Los pequeños estados persistían en la igualdad de todos los estados miembros. Los estados de gran extensión territorial exigían que se calculasen las contribuciones a la caja de la confederación de acuerdo con la población y no con la superficie. Los estados que, basándose en sus cédulas de fundación de la época colonial, podían exigir una extensión hacia el Oeste, hasta el Misisipí (Virginia, las dos Carolinas y Georgia) se oponían a los deseos de los seis estados «sin tierras» (Nueva Hampshire, Rhode Island, Nueva Jersey, Pensilvania, Delaware y Maryland) de transferir al nuevo Congreso de la confederación el poder de decisión sobre las en parte contradictorias pretensiones territoriales en el Oeste. El proyecto sobre los Artículos de la Confederación, presentado en octubre de 1777 por el Congreso continental a los distintos parlamentos estatales y finalmente aprobado, significó una victoria de los estados «sin tierras» y de los defensores de una amplia soberanía de los diversos estados. El legislativo unicameral de la Confederación recibió solamente atribuciones limitadas: 1) resolver los conflictos entre los estados; 2) determinar el contenido metálico de las monedas y emitir papel moneda; 3) organizar los ejércitos de mar y tierra y declarar la guerra y la paz; 4) firmar tratados, pero sin perjudicar los distintos aranceles de importación de los distintos estados; 5) exigir contribuciones a los diversos estados de acuerdo con su número de habitantes blancos. Además de eso, todo Estado conservaba «su soberanía, su libertad y su independencia» (artículo 2). Los 2 a 7 delegados de cada parlamento de los distintos estados podían ser destituidos en cualquier momento. Cada Estado tenía un voto, que era dado por la mayoría de la delegación. En caso de unanimidad en el seno de la delegación, no tenía lugar el voto. Todas las decisiones importantes, enumeradas en el artículo 9, tenían que ser tomadas con un mínimo de 9 votos contra 4. La aceptación y el cam-

bio de los Artículos de la Confederación exigían la aprobación de los parlamentos de todos los estados. La Confederación no tenía que ser más que una «*firm league of friendship*» (artículo 3).

La ratificación de los *Articles of Confederation* se retrasó tres años y medio. En los Estados con fronteras bien delimitadas por el Oeste, los especuladores de tierras habían organizado sociedades de compra y colonización, cuyas oportunidades de compra y de ganancia dependían de que los diversos estados, sobre todo Virginia, cedieran o no al Congreso sus pretensiones de soberanía más allá de los Apalaches. Las legislaturas de los estados «sin tierras» esperaban de las ventas de tierras que habrían de seguir por parte del Congreso una disminución de sus contribuciones a la caja de la confederación. Sólo cuando Virginia —último estado en hacerlo— cedió al Congreso sus pretensiones territoriales en el Oeste, aprobó Maryland —el último estado que faltaba por dar su consentimiento— el proyecto de constitución. El 1 de marzo de 1781 entraban en vigor los *Articles of Confederation and Perpetual Union between the States of New Hampshire, Massachusetts Bay, Rhode Island,* etc. La Confederación no fue aprobada por el pueblo, sino por 13 estados soberanos. El experimento americano en materia de federalismo comenzaba con una «*confederacy*» (artículo 1).

A partir de 1776 fue la clase media la que proporcionó un número cada vez mayor de representantes de los estados y de la federación. Fue disminuyendo sensiblemente la influencia política inmediata de las capas altas de la sociedad. Los grandes comerciantes, los terratenientes y los juristas daban todavía al principio la mitad de los senadores. La otra mitad pertenecía ya a la «*middling sort*» de los propietarios de tierras, artesanos, agrimensores, religiosos, médicos y agricultores [14]. La elección de las personas que gozaban de un rango social elevado, característica ésta de la «*deferential society*» prerrevolucionaria, fue reemplazada paulatinamente por la elección de los que tenían un posición social igual a la de los electores. El sentido común sería ahora, pues, la condición suficiente para el ejercicio de los cargos públicos. Entre 1765 y 1785 se duplicó, por ejemplo, el número de agricultores en las asambleas representativas de los estados del Norte (del 23 por 100 al 55 por 100), y en los del Sur pasó de un 12 por 100 a un 26 por 100. El porcentaje de diputados con ingresos medianos (definidos como propiedades con un valor de 500 a 2.000 libras) aumentó en el Norte del 17 por 100 al 62 por 100; en el Sur, del 12 por 100 al 30 por 100 [15]. Solamente

en Pensilvania, las capas altas de la sociedad perdieron en 1776, durante toda una década, una gran parte de su influencia política que hubieron de cederle a un grupo de políticos democráticos radicales apoyados en las asambleas de masas y en los referéndums; entre ellos se encontraba Thomas Paine, quien había llegado de Inglaterra en 1774. El hecho de que la inmensa mayoría de los negros y todas las personas sin propiedades no se contasen entre los ciudadanos y no fuesen, por lo tanto, miembros con derecho a voz en el contrato social fue algo que sólo desencadenó la resistencia de una minoría en los años que siguieron a 1776.

A partir de 1781, en la época de posguerra que John Fiske denomina «período crítico», se demostró que las atribuciones que tenía el Congreso eran insuficientes para la solución de dos problemas al menos: la financiación de la revolución y la coordinación del comercio exterior en provecho de una economía nacional. El Congreso no podía cumplir con las obligaciones de pago que habían sido contraídas ante Francia y los Países Bajos para financiar la guerra. La política fiscal había venido consistiendo desde 1775 en una cadena de improvisaciones. Como los diversos estados no se habían atrevido a poner a prueba la lealtad de sus súbditos durante la guerra mediante contribuciones, los primeros cinco años de la guerra habían sido financiados con la emisión de papel moneda. El valor del papel moneda, en relación con la moneda acuñada, cuya escasez era extrema, bajó rápidamente, hasta alcanzar la proporción de 146:1 en abril de 1781. Las disposiciones legales en materia de salarios y precios no pudieron detener la devaluación. Los certificados gubernamentales *(loan office certificates)* apenas encontraban compradores, ni siquiera con el 6 por 100 de interés. En marzo de 1780, el Congreso devaluó en una proporción de 40:1 los 200 millones de dólares que circulaban en papel moneda. Como las contribuciones voluntarias de los diversos estados sólo cubrían los gastos de administración del Congreso, éste se vio obligado en 1782 a emitir de nuevo papel moneda, aun cuando esta vez cubrió la emisión con las reservas en moneda. Para sus transacciones, había fundado en 1781 el Bank of America, en forma de banco comercial privado.

Con el fin de obtener ingresos independientes de los distintos estados, el Congreso pidió en 1781 a las legislaturas de los estados autorización para cobrar el 5 por 100 de casi todas las mercancías de importación hasta que hubiesen sido pagadas las deudas de la confederación. Como la concesión de ese poder hubiese significado un cambio en los artículos de la confederación, sólo podía ser aprobado por unanimidad. Si bien es verdad que las trece legislaturas no dieron su aprobación hasta 1786, impusieron en par-

te limitaciones tan fuerte que el Congreso tuvo que considerar fracasadas sus repetidas tentativas de obtener unos ingresos regulares.

La misma disolución del ejército iba unida a grandes dificultades financieras. En octubre de 1781, el Congreso solicitó de los estados 8 millones de dólares. El 1 de enero de 1784 había recibido menos de 1,5 millones. Las reivindicaciones de los oficiales, que exigían las pagas atrasadas y un adecuado arreglo de transición para la disolución del ejército, fueron los puntos que utilizaron aquellos que criticaban a la impotente federación para crear una atmósfera de golpe de Estado y difundir sus advertencias sobre los peligros que implicaba un débil ejecutivo federal (*Newburgh Conspiracy,* diciembre de 1782-marzo de 1783). Fue en 1784, gracias a un nuevo empréstito de los Países Bajos, cuando se pudo dar al ejército las pagas atrasadas.

A partir de 1780 se hizo cada vez más claro que los créditos y subsidios europeos eran el verdadero medio de financiación de la revolución y la base del comercio. Entre 1776 y 1784, Francia puso a disposición de la Confederación 8 millones de dólares; los Países Bajos, 2,8; y España, 0,069. A ello se añadieron los créditos privados de los comerciantes europeos. Cuando en 1785 el Congreso no pudo cumplir con sus obligaciones de pago frente a Francia, el gran dilema consistió en saber cuánto tiempo aceptarían los acreedores europeos tener ante sí a un impotente Congreso confederal americano sin ingresos seguros ni digno de crédito.

Seguía faltando una balanza de comercio activa, sin la cual el Congreso no podía devolver los empréstitos. En 1784, los Estados Unidos importaron mercancías de Gran Bretaña por un valor de unos 3,6 millones de libras esterlinas, y sus exportaciones a esa nación fueron sólo de 0,7 millones. En 1788 la relación era todavía de más del 2:1. El lino, el algodón, el papel, los objetos de hierro, el acero, las armas y la pólvora eran producidos y elaborados cada vez más en las colonias desde el comienzo de la guerra. La producción de hierro subió de 30.000 toneladas a 38.000 toneladas entre 1775 y 1790, alcanzando las 45.000 toneladas en 1800. Pero las necesidades eran mucho mayores. Inmediatamente después de la reanudación de las rutas comerciales, la gran oferta de bienes de consumo ingleses condujo, entre 1782 y 1783, al agotamiento de la capacidad de pago americana, al aumento de la deflación de posguerra y a la caída brusca de los precios. El *boom* de la guerra, con sus enormes subidas de

precios, dio paso a la primera gran depresión de la economía nacional americana (1784-1788).

Los agricultores, que habían sido afectados con especial dureza por la depresión, lograron en siete estados un cierto alivio de su situación mediante una nueva emisión de papel moneda. En Massachusetts, sin embargo, el legislativo, que se encontraba dominado por comerciantes de las ciudades costeras, se negó a prescindir de la política fiscal restrictiva. Incluso teniendo en cuenta la depresión, insistió en dar su apoyo a la financiación de la revolución comprando por su valor nominal los certificados gubernamentales, que habían sido acumulados mientras tanto por los especuladores a precios mínimos. El dinero en moneda acuñada que necesitaba para ello se lo procuraba mediante leyes tributarias. El impuesto personal *(poll tax)*, que era pagado por todo hombre mayor de dieciséis años, sin consideración a sus bienes e ingresos, suponía el 40 por 100 de las recaudaciones de impuestos. Los impuestos, la falta de dinero en el punto más bajo de la depresión, las exigencias tenaces y los procesos que entablaban los acreedores; todo esto se sumó al odio tradicional con que veían los agricultores a las autoridades de la justicia y a los abogados, quienes se beneficiaban además de los altos honorarios que percibían de los procesos por deudas y de las subastas forzosas. Los procesos por concepto de recaudación de impuestos y contra los deudores adquirieron una dimensión tal en el Massachusetts occidental que en 1785, de los 104 detenidos en la prisión de Worcester Country, 94 eran deudores. Sobre numerosas haciendas campesinas ondeaba la bandera roja, anunciando la subasta forzosa. Después de infructuosas demandas por parte de algunas juntas de distrito, a partir de agosto de 1786 fueron los campesinos armados los que impidieron nuevos procesamientos judiciales. En septiembre, unos 500 agricultores bajo el mando de Daniel Shays, político local y oficial en la guerra de Independencia, se enfrentaron a unos 800 milicianos. En febrero de 1787, los 1.200 hombres de Shays fueron dispersados ante el arsenal federal de Springfield. Hubo cuatro muertos. Shays fue indultado después.

En la propaganda que llevaban a cabo los partidarios de un fuerte gobierno confederal se utilizó la noticia de la «rebelión de Shays» como argumento para exigir una profunda reforma constitucional. Hasta Georgia llegó el rumor de que un ejército de unos 12.000 a 15.000 hombres había tratado de imponer la distribución pública de la propiedad privada. El orden político de los diversos estados —tal era el verdadero mensaje— no podía ser siempre defendido contra tales rebeliones y necesitaba imperiosamente el apoyo, o la contrapartida, de un gobierno de la fe-

deración, capaz de cumplir con su razón de Estado, que salvaguardase la ley, el orden y la distribución de la propiedad.

V. LA CONSTITUCION FEDERAL DE 1787-1788

El movimiento por la transformación del Congreso continental en un gobierno federal con amplias atribuciones fue impulsado por un sector de la población que se imaginaba a la futura América como un imperio comercial que no estuviese subordinado a las grandes potencias europeas. ¿Por qué habrían de vegetar las trece repúblicas como satisfechos países agrarios de segunda fila? Unidos, podían llegar a forma un «*American empire*» próspero, orientado a la colonización y explotación de todo el continente y al comercio con todos los países. «*The Almighty* [...] *has made choice of the present generation to erect the American empire*» [«El Todopoderoso ha elegido la presente generación para construir el Imperio americano» había dicho a sus compatriotas William Henry Drayton, uno de los dirigentes políticos de Carolina del Sur, en octubre de 1776, con el fin de que comprendiesen el significado de la guerra. Mientras que un impotente Congreso continental, dependiente en las esenciales cuestiones financieras de la confianza que depositasen en él los banqueros de Amsterdam, siguiese siendo el único punto de unión entre los trece celosos gobiernos de los diversos estados, habría pocas probabilidades de realizar proyectos más ambiciosos. En 1783, Peletiah Webster, comerciante y publicista de Filadelfia, resumía en un folleto los argumentos a favor de una fusión más estrecha de los trece estados:

> Si se unen bajo una forma de gobierno *(constitution)* natural, adecuada y eficaz, serán una potencia fuerte, rica y creciente, con grandes reservas y medios para defenderse. Ninguna potencia extranjera se atreverá tan rápidamente a atacarlos o a ofenderlos. Muy pronto gozarán de respeto. Y como exportan especialmente materias primas y víveres, e importan sobre todo productos acabados, el comercio con ellos será objetivo principal de toda nación industrial *(manufacturing nation)* de Europa y de las colonias del sur de América. Como es natural, se buscará su amistad y su comercio, y toda potencia con la que mantengan relaciones amistosas aumentará su seguridad [16].

Transcurrió una década antes de que pudieran imponer su concepción de un Estado federal aquellos dirigentes políticos que aspiraban al desarrollo económico de toda la nación y a su afirmación política frente a las grandes potencias europeas. Gracias a

su campaña de persuasión, esos políticos lograron la victoria en 1788 con un programa positivo. La gran mayoría de las clases medias tendía a alimentar la esperanza de una floreciente república comercial. El deseo de prosperidad y de grandeza nacional creó un consenso que se reflejó en la nueva Constitución federal, hasta que, siete décadas más tarde, la divergencia entre los intereses regionales de los Estados del Sur y los del Norte y del Oeste acabó con él.

En septiembre de 1786, el poder legislativo de Virginia exigía de los legisladores de los otros estados el envío de delegados a Annapolis con el fin de discutir problemas comerciales y proponer proyectos de leyes al Congreso continental. En lugar de ello, la *Annapolis Convention,* integrada por delegados de sólo cinco Estados, recomendaba a los estados la convocatoria de una nueva convención en Filadelfia, para mayo de 1787, en la que habrían de discutirse todas las posibles cuestiones de interés común, incluyendo aquellas medidas que fuesen necesarias para «adaptar la constitución del gobierno federal a las necesidades de la unión». También el Congreso de la Confederación, que se reunía en Nueva York y que era cada vez menos respetado, exhortó a las Cámaras de Representantes de los diversos estados a enviar delegaciones a Filadelfia, «con el único y expreso fin de revisar los Artículos de la Confederación y proponer al Congreso y a los legislativos cambios y acuerdos que, si el Congreso y los Estados dieran su aprobación, adecuarían la Constitución de la federación a las necesidades del gobierno y del mantenimiento de la nación». Solamente Rhode Island se abstuvo de enviar representantes. Los cincuenta y cinco delegados de los otros estados celebraron reuniones estrictamente secretas de mayo a septiembre de 1787. George Washington ocupó la presidencia en la reunión de la intelectualidad política del país. El reglamento de las sesiones habría de facilitar los compromisos: hasta la votación final sobre todo el proyecto no habría de ser válida ninguna votación. Al final que en el Congreso continental, cada estado disponía de un voto, el que correspondiera a la opinión de la mayoría de la delegación.

También en lo que respecta a la convención constitucional mantuvo Virginia la iniciativa. Sus delegados presentaron inmediatamente a discusión un proyecto de constitución, el cual iba mucho más allá de las simples adiciones a los artículos de la confederación. El Congreso de la Confederación, con sus comisiones, habría de ser reemplazado por un gobierno federal, que, siguiendo el ejemplo de los gobiernos de los diversos estados, estaría dividido

en tres poderes: legislativo, ejecutivo y judicial. El legislativo habría de estar integrado, además, por dos cámaras. La reacción que suscitó el plan propuesto por Virginia mostró que la mayoría de los delegados estaban dispuestos a ir más allá de las atribuciones que les concedía el Congreso de la confederación. Una contrapropuesta de la delegación de Nueva Jersey, que correspondía a la limitada misión que tenía la convención, fue rechazada por ésta con 7 votos contra 3 (debido a un empate en el seno de una delegación quedó anulado su voto).

Sobre la cuestión de la distribución de puestos en la futura Cámara de Representantes hubo colisión entre los intereses de los estados grandes y pequeños. Algunos diputados de los grandes estados llegaron a un compromiso con los de los pequeños. Los estados con gran número de habitantes, sobre todo Virginia, Pensilvania y Massachusetts, querían que las dos cámaras del legislativo fuesen elegidas por elección directa de acuerdo con el número de habitantes. Los estados pequeños, sobre todo Nueva Jersey, Delaware y Maryland, querían que, al igual que se había venido practicando bajo los artículos de la confederación, los legislativos de los diversos estados enviasen al legislativo federal una delegación con un voto. Nueva York coincidía con los estados pequeños. El primer paso hacia un compromiso fue dado por los estados pequeños, con su aprobación de la elección directa para la Cámara de Representantes según el número de habitantes. Ante esto, los estados grandes accedieron a la elección de senadores por los legislativos de los distintos estados. El «gran compromiso» acordado el 16 de julio de 1787 consistía en cuatro decisiones: 1) un diputado representaría a 40.000 habitantes (cambiado por 30.000 antes de terminar las deliberaciones); 2) cada Estado enviaría a dos senadores (los cuales fueron elegidos hasta 1913 por los legislativos de los diversos estados); 3) en el Senado votan los individuos, no las delegaciones; 4) sólo la Cámara de Representantes presentaría proyectos de ley relativos al presupuesto. El Senado podría aprobarlos o rechazarlos, pero no cambiarlos. Esa constitución del Senado significaba el reconocimiento de un resto de soberanía para los diversos estados, lo que era inevitable en la convención y en relación con la ratificación del proyecto de Constitución, pero que significó también el comienzo de un interminable debate sobre los «*states' rights*».

Otro compromiso, esta vez entre los estados del Norte y del Sur, consistía en tres disposiciones sobre los esclavos. ¿Por qué —preguntaban los del Norte— habrían de ser considerados los esclavos en el Sur como propiedad, siendo contados al mismo tiempo como hombres al calcular los puestos de diputados? Des-

pués de un fuerte debate entre el Norte y el Sur y la amenaza de retirarse que hicieron los representantes de los estados del Sur, el Norte accedió. En la distribución de los puestos, cinco esclavos habrían de tener el mismo valor que tres hombres libres. Evitando cuidadosamente la palabra «esclavo», la Constitución garantizaba además la importación de esclavos hasta 1808. Hasta esa fecha, la federación sólo podría dificultar la importación de esclavos imponiendo una contribución de un máximo de 10 dólares por persona. Los esclavos fugitivos tendrían que ser devueltos a sus propietarios. (Sobre la liberación paulatina de los esclavos, véase el capítulo 2.)

Por entonces, en julio de 1787, el viejo Congreso continental resolvió una cuestión no menos importante para el futuro desarrollo de la nación: la explotación de las tierras federales situadas al norte del Ohio, la forma de autoadministración de sus primeros colonos y, finalmente, su admisión en la Unión. Su *Northwest Ordinance* estableció el principio y la forma de organización de la expansión territorial de los EEU durante el siglo XIX. En el territorio noroccidental preveía de tres a cinco estados que serían admitidos en la federación como miembros enteramente iguales a los demás en caso de que contasen con 60.000 habitantes cada uno. De momento, hasta que se hubiesen asentado 5.000 hombres adultos y libres y pudiera elegirse un legislativo, el territorio debía estar administrado por un gobernador, nombrado por el Congreso, ayudado por un secretario y tres jueces. El mantenimiento de esclavos quedaba prohibido desde un principio en este territorio.

La institución del cargo presidencial polarizó a la convención en partidarios de un ejecutivo fuerte y partidarios de un ejecutivo débil. Los unos exigían que el presidente fuese lo más independiente posible, para que, de acuerdo con la concepción de la división de poderes, pudiese servir de contrapeso al legislativo. La evolución que se había observado en los diversos estados desde 1776 llevó al debate el ejemplo funesto de los omnipotentes legislativos y puso de relieve los peligros de la *democracy*. Uno de los compromisos que surgieron de ese debate fue el del colegio de electores *(electoral college)*. Quedaba a juicio de cada estado el que sus electores fuesen elegidos por sufragio universal o por el legislativo. La convención constitucional rechazó la elección del presidente por medio de la Cámara de Representantes y del Senado, impidiendo así el desarrollo de un sistema de gobierno parlamentario con responsabilidad ministerial. La decisión a favor del sistema presidencialista estaba tomada.

La división tripartita del gobierno federal correspondía, al igual que las divisiones entre poderes de los gobiernos de los diversos estados, a los principios de la división de poderes y de su control mutuo *(balanced government)*. El legislativo, igualmente dividido en sí y denominado colectivamente *Congress*, recibió los plenos poderes que había venido exigiendo en vano el Congreso de la Confederación, especialmente la atribución de fijar impuestos y aranceles y de organizar el comercio exterior y el comercio entre los estados miembros de la unión y con los indios. Los diversos estados ya no podrían seguir emitiendo papel moneda. El presidente recibió poderes relativamente mucho mayores que los que poseían la mayoría de los gobernadores de los estados. Con su poder de veto, actuaba sobre la legislación; con el nombramiento de los jueces del Tribunal Federal Supremo, sobre la composición personal del poder judicial. Como comandante supremo del ejército y de la marina. como distribuidor de importantes cargos administrativos (en parte con la aprobación del Senado) y como ejecutor de la política interior y exterior, recibía un amplio campo de juego para las iniciativas políticas. Los cargos vitalicios *(during good behaviour)* y la amplia misión de hacer respetar la «ley de la nación» aseguraban la existencia de un poder judicial independiente y poderoso.

La especificación de las tareas de los tres órganos del gobierno federal y su constitución representaban ya el meollo de la solución del problema federalista. La fortaleza del gobierno federal habría de consistir en el futuro en que la Constitución federal, las leyes federales y los tratados internacionales formaban «*the supreme law of the land*» (artículo VI). La Constitución obligaba a todos los jueces a hacer respetar esas leyes a todo ciudadano de los Estados Unidos (no a los organismos de lo diversos estados). Con este fin, la Unión podía utilizar el poder militar en caso de producirse una emergencia

Los Artículos de la Confederación, a los que no se aportó ninguna cláusula de disolución, requerían, para ser enmendados, la aprobación de los legislativos de todos los estados. La violación a la Constitución que se efectuó en 1787 consistió en que la convención estipulaba en el proyecto de constitución que la aprobación por parte de convenciones de ratificación, elegidas a ese efecto en nueve estados, era suficiente para que entrara en vigor la nueva Constitución. La elección directa de las convenciones de ratificación y la formulación «*We the people of the United States*» en el preámbulo habrían de poner de relieve que la aprobación por parte del pueblo era lo que legitimaba a la Constitución federal y que

no se había establecido de nuevo un simple acuerdo estatal entre los gobiernos de los diversos estados.

El Congreso continental, que celebraba simultáneamente sus sesiones en Nueva York, discutió el proyecto inmediatamente, pero renunció, después de tres días de debates, a tomar una postura propia y pasó el proyecto a los estados miembros para su ratificación. En el intenso debate público que se desencadenó inmediatamente y que duró unos nueve meses, los defensores del proyecto de constitución se presentaron bajo el nombre de *federalists*. Lograron imponer a sus adversarios la denominación *anti-federalists*, pese a que éstos, conforme al significado de esta palabra en aquella época, defendían la estructura federalista de la Confederación, mientras que los federalistas querían implantar un «*national government*» o —según otro modismo de la época— un «*consolidated government*».

¿Qué motivaciones dividían, entonces, a los políticos y electores de todos los estados en partidarios y adversarios de la propuesta constitucional? ¿Por qué rechazaban el nuevo sistema destacados políticos de Virginia, por ejemplo, como Ricard Henry Lee, Patrick Henry y George Mason, mientras que otros políticos del mismo Estado y en las mismas condiciones económicas, como George Washington y James Madison, lo defendían? La respuesta a esas preguntas ha sido objeto de controversia hasta el día de hoy. Reducir los factores determinantes a los distintos intereses de los capitalistas y de los terratenientes, tal como intentó hacer Charles Beard en 1913 en su *An economic interpretation of the Constitution of the United States,* solamente es válido en muy pocos casos Los análisis más recientes de los resultados de las elecciones y las muestras de votación en los legislativos de los diversos estados permiten reconocer constantes, sin embargo, que pueden aclarar la conducta política desde los años ochenta del siglo XVIII, descomponiéndola en categorías de benefício económico y juicios de valor social. La capacidad de producción, la proximidad a los mercados de venta y la conciencia de la unión y dependencia con respecto al desarrollo comercial a escala mundial parecen haber desempeñado un papel importante en la polarización de las opiniones políticas. Los comerciantes al por mayor y los agricultores que producían un excedente, como los campesinos del Norte y los propietarios de las plantaciones del Sur (los cuales sólo podían existir en territorios dotados de vías de comunicación), esperaban de un fuerte gobierno federal la estabilidad política y el auge económico. Los juristas, los artesanos y otros habitantes de las ciudades —así como sus periódicos— veían unidos sus intereses a las ventajas de esos grupos comerciales. Jackson T. Main llamó a los representantes po-

líticos de ese grupo los *«commercial-cosmopolitans»*: sabían que podían extraer ventajas del poder gubernamental a un nivel federal, por ejemplo, para orientar la política financiera hacia sus intereses, ampliar las vías de comunicación e impulsar con todas sus fuerzas el desarrollo económico; no les asustaban los costos adicionales del nuevo aparato gubernamental; se consideraban pertenecientes a las clases cultas y estaban dispuestos a apoyar también el desarrollo cultural de las ciudades y las instituciones de enseñanza; tenían tendencia a considerar a sus adversarios políticos en el interior del país como incapaces en cuestiones políticas y económicas y como enemigos obtusos de todo gobierno eficiente en general. Estos políticos, llamados por Main *«agrarian-localists»*, representaban a los pequeños agricultores, frecuentemente cargados de deudas, de los territorios escasamente poblados; se veían ya insuficientemente representados en los legislativos existentes y sólo esperaban de la nueva delegación de poder en asamblas aún más alejadas, en las que predominarían los pretendientes a aristócratas, una pérdida mayor de sus derechos al autogobierno; trataban de reducir lo más posible los costos del gobierno; apenas podían contar con obtener cargos públicos bien remunerados, y en lo que se refería a sus escuelas, iglesias y caminos, tenían que pagárselas ellos mismos de todos modos; los financieros y los comerciantes de la ciudad eran antes sus enemigos que sus aliados, pues los intereses que cobraban por los créditos y los precios eran siempre muy elevados; sólo confiaban en sí mismos, y por eso exigían más democracia, en el sentido de atribuciones locales de decisión [17].

Ese estado de ánimo sirvió de base a la resistencia de los *antifederalists*. Uno de sus portavoces, el popular Patrick Henry, acusó a la convención constitucional de haberse sobrepasado en sus atribuciones y advirtió del peligro que significaba para la libertad, sobre todo para la libertad de las *«middling and lower classes»*, la constitución de un poderoso gobierno central. Melanchton Smith, antifederalista de Nueva York, temía igualmente que el gobierno federal que había sido propuesto anulara la influencia de la *«middling class»*. Además, algunos políticos que habían conquistado considerables posiciones de poder en su estados —como, por ejemplo, el gobernador Clinton de Nueva York— no estaban dispuestos a subordinarse a un gobierno federal fortalecido. También la situación política en los diversos estados determinaba la actitud ante el proyecto de constitución. Numerosos políticos de Nueva York, Rhode Island y también de Virginia creían poder resolver por sí mismos sus problemas.

Los partidarios del proyecto constitucional, obligados a adoptar una actitud defensiva, presentaron, en el transcurso del debate pú-

blico, una amplia justificación teórica del nuevo sistema de gobierno; justificación ésta que es considerada hasta el día de hoy como un auténtico comentario constitucional y una obra clásica de la teoría política americana. En el invierno de 1787 a 1788, los periódicos de Nueva York publicaron una serie de artículos de Alexander Hamilton, James Madison y John Jay. En 1788 aparecieron en forma de libro, bajo el título *The federalist: a collection of essays written in favour of the new constitution*[18]. En los artículos 10 y 51 de esa declaración federalista explicaba Madison la multiplicidad de los intereses conflictivos y la formación de partidos basándose en la «multiplicidad de las capacidades humanas» y en las aspiraciones de propiedad y poder. Una república territorialmente grande ofrecía, con su multiplicidad de grupos de intereses, la posibilidad de impedir el dominio de un grupo de intereses —bien fuesen los de los acreedores o los de los deudores, el interés agrario, el interés comercial o el manufacturero— y de imponer el respeto al bien común y a la libertad del individuo hasta un cierto grado: «*Ambition must be made to counteract ambition*» era la consigna de Madison y de otros federalistas. La representación, la división de poderes y la división federal del poder eran las estructuras organizativas de las que esperaban ese efecto.

El 13 de septiembre de 1788, el Congreso de la Confederación constataba formalmente la ratificación de la Constitución federal (Carolina del Norte y Rhode Island la aprobaron posteriormente; en 1789 y 1790, respectivamente) y fijaba la elección del presidente, de la Cámara de Representantes y del Senado para febrero y marzo de 1789. Nueva York habría de ser por el momento la sede de los organismos federales.

Echando una mirada retrospectiva, el primer gran éxito que se puede atribuir a los *anti-federalists* consistió en que, precisamente por su desconfianza hacia los plenos poderes del gobierno federal, obligaron a que la Constitución fuese ampliada con una declaración de los derechos elementales del hombre. En esta *Bill of Rights* de la Unión se basó la capacidad de adaptación y el desarrollo ulterior del constitucionalismo americano en los siglos XIX y XX. El primer Congreso bajo la nueva Constitución decidió, en septiembre de 1789, acceder a las peticiones de varias convenciones de ratificación y presentar proyectos de «*amendments*» —añadiduras, en realidad— a la Constitución, en los que se garantizasen algunos derechos elementales. El Congreso, constituido en su mayoría por federalistas, veló por que con ello no fuesen disminuidas las atribuciones de la Unión. De las centenares de solicitudes relativas a cambios en la Constitución, el Congreso desechó peticiones tan radicales como la de la aplicación del mandato imperativo. Final-

mente, diez enmiendas fueron aprobadas por las reglamentarias tres cuartas partes de los estados, pasando a ser parte integrante de la Constitución el 15 de diciembre de 1791. Los primeros ocho artículos adicionales representaban, junto a las secciones 9 y 10 del primer artículo constitucional, un catálogo de derechos elementales. El primer artículo adicional prohibía al Congreso la implantación de una religión estatal, la limitación de la libertad de cultos, de la libertad de expresión, de la libertad de prensa, de la libertad de reunión y del derecho de petición. Los demás artículos garantizaban el derecho a la posesión de armas, a la garantía contra allanamientos arbitrarios y algunos derechos procesales, como los tribunales de jurados y el derecho a negarse a declarar. Sin un «adecuado proceso jurídico» *(due process of law)*, se declaraba en el quinto artículo adicional, no se puede quitar a nadie la vida, la libertad o su propiedad. Aquellos artículos introducidos en la Constitución, que, como el primero y el quinto, no afectaban expresamente a los gobiernos de los diversos estados, protegían a los ciudadanos sólo de las intervenciones del poder federal. Hasta el catorceavo artículo adicional (1868) quedó sin aclarar cuáles eran los derechos elementales que estaban garantizados a todos los ciudadanos de todos los estados miembros y que les protegían frente a cualquier legislativo. El derecho a la propiedad fue el primer derecho elemental garantizado en todos los sitios de la Unión. «El derecho a adquirir una propiedad y a mantenerla de manera segura —declaraba el Tribunal Supremo de Justicia en 1792— es un derecho elemental del hombre, natural, innato e inalienable. Los hombres tienen un sentido de la propiedad *(a sense of property)*. La propiedad es para ellos una necesidad vital, corresponde a sus necesidades y deseos naturales. El deseo de asegurarla fue uno de los objetivos que les movieron a reunirse en una sociedad [...] El mantenimiento de la propiedad [...] es un fin primario del contrato social» [19].

El mayor éxito del movimiento en favor de la Constitución federal consistió en que las violentas discusiones que hubo en torno a su ratificación no condujeron ni a la secesión de algunos estados ni a la resistencia pasiva por parte de grandes sectores de la población. La autoridad de la Constitución creció con el rápidamente difundido convencimiento de que había surgido sobre la base de un poderosísimo consenso. Ya en 1791 declaraba sin ambages uno de los nuevos jueces federales: «El hombre necesita un ídolo. Y nuestro ídolo político ha de ser la Constitución y las leyes» [20]. Los

cantos de alabanza a la Constitución se convirtieron en pocos años en un ritual, que nada decía de los objetivos políticos de quienes los entonaban. Sin embargo, el consenso retórico demostraba que habían sido encontrados un lenguaje común y unas instituciones comunes, por medio de los cuales se creía poder interpretar las intenciones. Como el texto de la Constitución dejaba muchas preguntas sin contestar, la realidad constitucional tuvo que ser fijada continuamente mediante enfrentamientos políticos.

El consenso de 1787 no era suficiente, por ejemplo, para establecer un derecho electoral unitario a nivel federal. Del *Bill of Rights* de la Unión tampoco podía deducir nadie una pretensión al derecho a voto en la elección de representantes. La solución a estas cuestiones quedaba a cargo de los legislativos de los diversos estados. El resultado fue la multiplicación de los reglamentos y un desarrollo regional diferenciado en la participación electoral. En Vermont, en 1777, se concedió por primera vez el derecho de sufragio simple a todos los hombres adultos. En Nueva York, a partir de 1804, ejercían el derecho de sufragio simple todos los adultos que pagasen al año 25 dólares de arrendamiento por tierras u otros bienes. En Nueva Hampshire pudieron votar todos los contribuyentes masculinos, a partir de 1784; en Massachusetts, a partir de 1811; en Pensilvania, a partir de 1776; en Delaware, a partir de 1791. En Nueva Jersey, Carolina del Norte y Georgia podían votar todos los contribuyentes masculinos blancos. Los estados de Tennessee, Ohio y Luisiana, incorporados a la Unión entre 1789 y 1815, concedieron el derecho a voto a los contribuyentes blancos. Como casi todos los hombres adultos pagaban al menos el impuesto personal *(poll tax)*, el derecho electoral de los contribuyentes se acercaba al sufragio universal masculino, aunque hay que especificar que por derecho electoral se entiende siempre sólo el derecho activo a voto. Todavía no han sido suficientemente investigadas las repercusiones que tuvieron en la mayoría de los estados los índices más elevados de propiedad sobre el derecho pasivo a voto. Allí donde el Congreso podía determinar por sí mismo el derecho de sufragio, en los nuevos territorios establecidos en tierras federales del Oeste, se encontró dispuesto, a partir de 1811, a conceder el derecho a voto en todos los asuntos relativos a la autoadministración a todos los hombres adultos que pagasen impuestos y que tuviesen un año de residencia. La participación electoral media en las elecciones a la Cámara de Representantes osciló aproximadamente, en los años anteriores a 1795, entre un 15 y un 40 por 100 de los blancos adultos. Entre 1804 y 1816 aumentó a más del 60 por 100 en varias elecciones de gobernadores[21]

La dirección de la economía por parte del poder colonial no desapareció después de la Independencia para pasar a manos de un Estado dormilón adicto a las frases hechas. Por el contrario. El inseparable entrelazamiento entre el proceso de decisión política, el poder militar y el desarrollo económico se hizo más evidente que nunca después de la guerra recién terminada, de la depresión de 1783 a 1787 y de las polémicas en torno a la financiación de la guerra y ante el homogéneo sistema económico de las potencias europeas. Agricultores y comerciantes, artesanos y propietarios de manufacturas, banqueros y especuladores exigían la intromisión del legislador en favor suyo. De la gran «*fostering hand of government*» esperaban, además, la salvaguardia del interés común frente a los intereses particulares. Por eso en las constituciones estatales y en la Constitución federal se otorgaron a los órganos políticos plenos poderes que no conducían ni a un orden económico puramente intervencionista y proteccionista ni a uno puramente privado y librecambista, sino a un orden económico «mixto»[22]. El sistema de licencias estatales para los bancos y los monopolios garantizados por el Estado, en forma de *chartered corporations*, son ejemplos de las repercusiones concretas de la concepción mixta. La minoría que consideraba el negocio bancario, por ejemplo, como un ramo industrial más, no pudo imponerse. Junto a los bancos, fueron considerados como corporaciones las compañías constructoras de carreteras, las compañías de seguros y las manufacturas textiles. Las *mixed corporations*, fundadas con la participación de los gobierno estatales, resultaron ser un instrumento de desarrollo especialmente útil. El estado de Pensilvania, por ejemplo, participó con un millón de dólares en 1793 y con dos millones de dólares en 1815 en los dos bancos incorporados a él.

Todos los grupos que se encontraban representados a partir de 1787 en la Cámara de Representantes y en el Senado, así como el presidente, con sus colaboradores más destacados, veían unánimemente la necesidad de asegurar a la Unión tanto frente a las intromisiones de las grandes potencias europeas como ante el peligro de que ese Estado, tan grande en superficie, fuese a desintegrarse por los intereses regionales que él unía. Y sólo una activa política económica podría hacer frente a ambos peligros. Una de las primeras decisiones político-económicas de la Unión tenía que estar encaminada a asegurar su solvencia en Europa y fortalecer su crédito ante la propia población. Era casi indiscutible la obligación

que tenía la Unión de devolver, pagando los intereses, los 11,7 millones de dólares que había recibido del gobierno francés y de los banqueros de Amsterdam. Sin embargo, algunos estados negaban a la Unión la atribución de hacer que recayeran sobre ellos, retribuyéndoselas en el curso del tiempo con un cierto interés, incluso las deudas que, por un monto de 40,4 millones de dólares, habían sido contraídas con los grandes y pequeños capitalistas nativos (unos 25 millones de las mismas consistían en obligaciones de los estados ante ciudadanos). La posibilidad de hacer esto, asegurando así a la Unión el poder de un distribuidor central, era el objetivo principal del programa económico formulado por Alexander Hamilton en su calidad de primer *secretary of the Treasury* (*First report on public credit,* enero de 1790; *Report on the establishment of a mint,* junio de 1790; *Second report on public credit,* diciembre de 1790). Hamilton era partidario también de saldar por su precio nominal las obligaciones del Estado, las cuales habían bajado mientras tanto en su cotización, al igual que otros valores, y habían sido compradas por especuladores. Tanto en aquella época como después, algunos críticos del programa de Hamilton señalaron que el mismo redundaba más en beneficio de los capitalistas que habían comprado las obligaciones del Estado que de los pequeños campesinos sin capitales. Después de violentos debates, que se alargaron durante meses en el Senado y en la Cámara de Representantes, la propuesta de Hamilton se vio respaldada por una modesta mayoría en el verano de 1790. Con el fin de crear un ordenado mercado de capitales, Hamilton propuso la fundación de un banco nacional con funciones equivalentes a las de un banco central. Para 1790, sólo existía en los tres centros comerciales de Filadelfia, Nueva York y Boston un banco incorporado a los correspondientes legislativos.

También ese plan chocó con la más violenta resistencia en el Congreso. Madison advirtió del peligro de la posición monopolista que ocupaba el banco nacional. No creía en la eficacia de medidas de política fiscal, porque consideraba la carencia de bienes como la mayor dificultad de la economía americana, pobre en divisas. Esperaba poder otorgar ayuda a los agricultores mediante exportaciones lo más libres posibles y mediante la importación de mercancías acabadas lo más baratas posibles. En la Cámara de Representantes declaró:

Me manifiesto en pro de un sistema comercial muy libre, y creo que las limitaciones al comercio son injustas, en su mayoría, represivas y poco inteligentes. Si se deja el camino libre a la aplicación y al trabajo, éstos se orientarán, por regla general, a cosas del mayor provecho; y harán

esto con una seguridad mayor de lo que podría hacerlo, en su sabiduría, el legislativo más ilustrado[23]

Hamilton, por el contrario, veía la clave para el desarrollo de los recursos americanos en un mercado de capitales flexibles, dirigido por el gobierno federal, que beneficiara también a la agricultura, y en la imposición de aranceles a las importaciones o de primas a favor de las manufacturas, lo que haría más independiente a América de los productos acabados europeos (*Report of manufactures,* 1791). «Lo que hizo el gobierno —así se puede caracterizar la concepción de Hamilton— no fue más que imponer contribuciones a un grupo de la población (en su mayoría, compradores de mercancías importadas y agricultores cerealistas que utilizaban su cosecha para la destilación de whisky), en provecho inmediato de otro pequeño grupo de la misma (propietarios de las obligaciones del Estado). Y esto se hizo con la intención de lograr a largo plazo un mayor beneficio para todo el país. El gobierno se decidió por el ahorro forzoso, como un medio para proveer de capital al subdesarrollado país»[24].

Washington firmó la ley para la fundación del banco nacional en febrero de 1791, y el Bank of the United States abrió pronto filiales en todas las grandes ciudades marítimas. Las acciones eran tan codiciadas que pronto se cotizaron por encima de su valor nominal. Su popularidad entre los capitalistas de Europa puede medirse por el hecho de que en 1793, 13.000 acciones habían sido suscritas por extranjeros, y 18.000 en 1809. De los 10 millones a que ascendía el capital social del banco, en 1809 no menos de 7,2 millones provenían de Europa.

La facultad de la Unión de imponer impuestos fue utilizada ampliamente por los federalistas. Los ingresos principales de la Unión tenían que provenir en primer lugar de los aranceles de importación y exportación. Porque antes de que pudiesen ser cobrados los impuestos directos (impuesto personal, *poll tax*, e impuesto sobre la renta), había que esperar al primer censo (1790). El primer derecho sobre el consumo, el impuesto sobre el whisky, de 1791, desencadenó, en el otoño de 1794, la primera resistencia armada contra el gobierno federal, la rebelión del whisky. En 1794, la Unión estableció un impuesto sobre las bebidas alcohólicas, los carruajes, el rapé y otros artículos de lujo; en 1791 se creó un timbre fiscal para los documentos de carácter jurídico El primer impuesto federal directo, de 1798, afectaba a todas las

viviendas y tierras; y por cada esclavo entre los doce y los cincuenta años de edad había que pagar 50 centavos a la Unión.

VII LOS JEFFERSONIANOS Y EL CAMBIO DE PODER DE 1801

La política económica del gobierno de Washington, audazmente concebida e inteligentemente aplicada por Hamilton, obligó a los miembros del Congreso a tomar una postura a favor o en contra de la Administración; igualmente, otras diferencias en y entre los poderes ejecutivo y legislativo, en torno a las decisiones fundamentales de los primeros cuatro períodos legislativos (1789-1797), condujeron a la formación de dos partidos. La Cámara de Representantes y el Senado se dividieron pronto en *«friends of government»*, que también se llamaban a sí mismos *«friends of order»* o *«federal interest»*, y miembros de la oposición, cuya resistencia conjunta se convirtió rápidamente de un *«Republican interest»* en un *«Republican Party»* relativamente bien organizado. Madison pasó a ser el adversario de Hamilton y organizó en la Cámara de Representantes a los críticos de la Administración. La reacción ante los acontecimientos europeos desempeñó un papel importante en la determinación de la identidad de ambos partidos. La noticia del ajusticiamiento de Luis XVI y de la declaración de guerra por parte de Francia a Inglaterra y a los Países Bajos desencadenó, en abril de 1793, un acalorado debate público en el que se enfrentaron pronto republicanos francófilos, que miraban con simpatía la revolución francesa, y federalistas anglófilos, que estaban horrorizados ante los acontecimientos en Francia. La fuerte discusión que se mantuvo en 1795 en torno al tratado Jay con Inglaterra (p. 55) agravó la polarización de fuerzas. Cuando Washington renunció a presentar su candidatura por tercera vez, se produjo, en 1796, la primera campaña electoral presidencial determinada por una constelación de dos partidos. El federalista John Adams obtuvo una mayoría moderada en el colegio electoral. Jefferson, su adversario en la candidatura, se convirtió en vicepresidente, puesto que la Constitución ignoraba todavía a los partidos y solamente preveía una elección conjunta para ambos cargos. Víctima de la lucha por el poder entre federalistas y jeffersonianos fue, en 1798, la libertad de expresión y de prensa. La mayoría federalista en el Congreso promulgó cuatro leyes para restringir la actividad periodística de la oposición *(Alien and Sedition Acts)*. Como algunos de los mejores publicistas jeffersonianos eran de nacionalidad inglesa y francesa, en esas leyes se combinaba la limitación de los derechos

de los nuevos inmigrantes con las rígidas ordenanzas de prensa relativas a la ofensa y la calumnia. Los federalistas con togas de jueces utilizaron las leyes para llevar a cabo una burda legislación partidista.

La campaña electoral de 1800 se convirtió en una irreconciliable confrontación ideológica entre federalistas y jeffersonianos. La acalorada propaganda de ambas partes llenó periódicos y folletos. Parece ser que hubo hijos desheredados, matrimonios divorciados, entierros boicoteados, criadas despedidas y clubs de baile divididos. Ninguna de las partes se presentaba con un claro programa de gobierno, y la motivación de los electores ha sido objeto de controversia hasta el día de hoy. Lo que es indiscutible es que los jeffersonianos agitaron los ánimos de los descontentos y llamaron a que se pusiese fin al «poder aristocrático» de los federalistas, y que los federalistas previnieron contra el ocaso de la libertad y el triunfo del ateísmo en la persona de Jefferson. Los jeffersonianos se identificaron con los intereses de los pequeños y medianos agricultores, reprochando a los federalistas haber favorecido a los unilaterales intereses del comercio y del capital. La victoria de los jeffersonianos, también en las elecciones para la Cámara de Representantes, mostró que la insatisfacción provocada por el dominio de los federalistas era grande, sobre todo en aquellos territorios en los que el crecimiento económico había conmovido al máximo la vieja estructura de las jerarquías sociales. Los territorios en los que los federalistas tuvieron la mayoría se encontraban poblados desde hacía mucho tiempo, crecían sólo lentamente y tenían una población relativamente homogénea. Los territorios en los que se impusieron los republicanos se caracterizaban por su expansión y sus rápidos cambios. Las elecciones no pueden ser explicadas por una simple confrontación entre la ciudad y el campo. En Baltimore, por ejemplo, un grupo de ambiciosos comerciantes republicanos reemplazó en el poder, en la provincia de Maryland, a los viejos federalistas derrocados. En Charleston, Nueva York y Salem logró agruparse igualmente un número suficiente de florecientes comerciantes que se sentían excluidos de los bancos, de las compañías de seguros y de los círculos políticos dominados por los federalistas. Por eso apoyaban a la oposición [25].

A partir de 1800, los federalistas no volvieron a obtener el poder a nivel federal. No obstante, a John Marshall le fue posible imponer ampliamente su interpretación de la Constitución en el Tribunal Federal Supremo. También en los diversos estados, las concepciones exclusivistas y paternalistas de los federalistas entraban cada vez más en contradicción con la reivindicación popular de respeto y autodeterminación para el *common man*.

En la primera década de política federal bajo la nueva Constitución, la rivalidad de dos partidos desempeñó un importante papel integrador. Aminoró el efecto inhibidor del principio de la división de poderes, enseñando a políticos y electores a percibir, junto a sus problemas regionales, también los problemas federales y a participar en su resolución. De esta manera, el primer sistema bipartidista contribuyó también a la consolidación del nuevo Estado.

Después de la subida al poder de Jefferson en 1801, la política económica no sufrió ese cambio en contra del poder y en favor del agro que hubiese podido esperarse o temerse ante la retórica desplegada en la campaña electoral. Su capacitado *secretary of the Treasury,* Albert Gallatin (1801-1814) disminuyó los gastos del aparato gubernamental y redujo, hasta 1811, la odiada deuda nacional de 83 a 45 millones de dólares. Al mismo tiempo suprimió todos los impuestos federales. Sin embargo, los enfrentamientos con las potencias beligerantes de Europa, que pronto se agudizaron, obligaron a Jefferson y a la mayoría de los republicanos en el Congreso a aplicar ampliamente los poderes federales, haciendo lo que habían criticado a los federalistas: compraron una tercera parte del continente al oeste del Misisipí (1803), declararon un embargo comercial total (1807) y, finalmente, una guerra (1812).

VIII. ACUERDO CON EUROPA: COMERCIO EXTERIOR, DIPLOMACIA Y GUERRA, 1789-1815

La agricultura y la navegación, sectores fundamentales de la economía nacional americana, impusieron a la política exterior del gobierno federal uno de sus grandes objetivos: la adquisición y ampliación de mercados para la exportación y el aseguramiento de las rutas comerciales en el Atlántico y las vías fluviales del Oeste americano, sobre todo la del Misisipí. Sin ejército y sin marina de guerra, ese país agrario solamente podía perseguir esos dos objetivos si seguía aprovechándose de las luchas de los europeos por la hegemonía, tal como las había aprovechado en su lucha por la independencia. Pese a todos los esfuerzos que hizo el gobierno federal en los veinticinco años siguientes a 1789 no logró que los europeos renunciaran a sus restricciones comerciales. La oposición, dirigida por Madison y Jefferson, pidió a partir de 1789 que se tomasen represalias, especialmente contra Inglaterra. Exigió leyes aduaneras y navales de carácter discriminatorio. La mayoría de los federalistas se conformaron con tres moderadas leyes aduaneras (1789, 1792), por las que se les reservaba a los buques

americanos el comercio costero nacional y se establecían derechos de aduana a favor de los barcos americanos. Como quiera que la política comercial de los europeos era parte de su política de seguridad, éstos no se dejaron impresionar por los aranceles americanos. Las flotas mercantes no sólo representaban el instrumento principal de las economías nacionales rivales para el aprovechamiento de los monopolios comerciales con las propias colonias y para la adquisición de capitales con la navegación comercial internacional, representaban al mismo tiempo un prometedor «criadero» *(the nursery)* para la marina de guerra: con la pérdida de las colonias de tierra firme, Inglaterra había perdido una tercera parte de su flota comercial v los astilleros y bosques americanos. Por eso era tanto más importante ahora el mantenimiento del monopolio comercial con las colonias que quedaban y el fomento de la marina mercante británica mediante unos derechos aduaneros discriminatorios. Todas las tentativas diplomáticas que emprendieron los americanos entre 1789 y 1815 se estrellaron contra una rígida combinación de resentimiento e ideas de seguridad. Tampoco se logró una reorientación del comercio exterior hacia Francia, porque a los republicanos franceses les parecía demasiado desventajoso, en la situación de guerra a partir de 1793, el ideal americano del libre comercio entre ambas repúblicas.

Después de la declaración de guerra de los revolucionarios franceses a Inglaterra y Holanda en febrero de 1793, los europeos expulsaban mutuamente de los mares a sus buques mercantes Pero los ejércitos necesitaban más víveres que nunca. Los americanos se aprovecharon todo lo que pudieron de sus ventajas de país neutral. El valor de las exportaciones anuales aumentó de 26 millones de dólares en 1793 a 108 millones en el año del embargo de 1807. Las resoluciones tomadas por el Consejo de la Corona británica, en junio y noviembre de 1793, despertaron los ánimos bélicos de los americanos. Con el fin de cortarle a Francia la llegada de víveres de América, el Consejo de la Corona declaró a los víveres como contrabando e hizo detener a los buques mercantes americanos, sobre todo en el mar Caribe, que llevasen productos de una colonia francesa o que fuesen a descargar mercancías en una colonia francesa. Sin embargo, los dirigentes federalistas no estaban dispuestos a acceder a los deseos de guerra, y Washington envió al juez supremo federal John Jay como embajador extraordinario a Inglaterra. Jay firmó, en noviembre de 1794, el tratado que lleva su nombre, cuyo mérito principal consistió en evitar un enfrentamiento militar que hubiese puesto en peligro la cohesión de la Unión. En lugar de ello, se inició una década de

rentable comercio. El gobierno británico se comprometió a evacuar inmediatamente las plazas fuertes que le quedaban todavía en el noroeste del territorio americano y abrió los puertos en la India a los americanos. Todas las demás peticiones, sobre todo la de reciprocidad *(reciprocity)* en los derechos comerciales y navales, fueron rechazadas o delegadas al arbitrio de comisiones mixtas. El Senado ratificó el tratado de Jay, pero una gran parte de la opinión pública americana lo condenó como una vergüenza nacional: ¡Inglaterra seguía ejerciendo todavía el control sobre América!

Como resultado del tratado Jay, el gobierno de Washington obtuvo, en octubre de 1795, un favorable tratado de amistad con España (tratado de Pinckney o tratado de San Lorenzo). Por temor a una acción conjunta de ingleses y americanos contra Luisiana, el rey español concedió el deseado derecho de navegación por el Misisipí. El curso medio del río habría de ser la frontera con Luisiana, y el paralelo 31 la frontera con la Florida occidental. Ambas partes se comprometían a no seguir utilizando a los indios de los territorios fronterizos como espías y avanzada.

Inmediatamente después de la enconada lucha política en torno a una solución contractual de las relaciones con Inglaterra, y ante los repetidos intentos franceses por influir sobre la política comercial americana, Washington, en el discurso de despedida que pronunció en septiempbre de 1796, defendió la hasta entonces exitosa política de la independencia frente a las grandes potencias beligerantes de Europa. Su idea no era la de un aislamiento basado en la autosatisfacción. Su objetivo era más bien el reforzamiento del peso político de los Estados Unidos en el futuro, mediante el desarrollo de su economía, y especialmente del comercio exterior. Sin embargo, la premisa para las relaciones comerciales universales era la neutralidad. En caso de necesidad, declaraba Washington, estarían justificadas las *temporary alliances*. Las *permanent alliances*, por el contrario, sólo podrían redundar en perjuicio de América. Pues los europeos tenían algunos «intereses primarios» que no eran compartidos por los americanos. Si la Unión se mantenía hasta que sus instituciones, todavía jóvenes, se fortaleciesen y adquiriesen experiencia, si seguía imperturbable «desarrollándose hasta el grado de fortaleza y consistencia necesario para determinar su propio destino, según la humana prevención», entonces llegaría también el momento «en el que podamos adoptar la actitud que haga que sea cuidadosamente respetada la neutralidad que podamos desear en todo momento [...], en el que podamos elegir entre la paz y la guerra, tal como parezca aconsejarlo nuestro interés basado en la justicia»[26].

A partir de julio de 1796, el directorio francés ordenó la detención de los buques americanos que se dirigiesen a puertos ingleses o hubiesen recalado en ellos. Comenzó un mutua guerra de corso, que pronto se llamó «casi guerra». El gobierno federal no disponía de una marina de guerra digna de tal nombre, porque los poderosos intereses agrícolas en el Congreso se habían opuesto tenazmente a su formación. El sucesor de Washington, John Adams (1797-1801), evitó la guerra abierta mediante una nueva ofensiva diplomática que le costó el apoyo político del ala de su partido adicta a Hamilton y apenas trajo a la Unión un provecho palpable. Napoleón, primer cónsul desde diciembre de 1799, quería ver al gobierno americano lo más independiente posible de Inglaterra y terminó la guerra de corso en la convención de 1800 (llamada también tratado de Môrtefontaine).

El acuerdo pacífico con Napoleón tuvo consecuencias muy ventajosas, ya que éste vendió al gobierno de Jefferson, en 1803, cerca de una tercera parte de lo que es el actual territorio de los Estados Unidos, la Luisiana española (no confundirla con el actual Estado, mucho más pequeño, de igual nombre), que había sido entregada a Napoleón en octubre de 1800 a cambio de un prometido (y nunca dado) reino en Italia. El cierre de la venta estuvo precedido de amenazas americanas y de un fracasado intento por consolidar militarmente el imperio colonial francés en las islas de las Indias Occidentales. Los dos plenipotenciarios americanos, Robert R. Livingston y James Monroe, realizaron las negociaciones con el estilo de grandes comerciantes. La oferta y el precio les parecieron satisfactorios, y compraron por 60 millones de *livres* (en lugar de por 50) toda la Luisiana, incluida Nueva Orleans (en lugar de sólo la península en la que se encuentra la ciudad, y las dos Floridas). La adquisición de Luisiana cumplió uno de los fines principales de la política exterior americana. Ahora estaba abierto el camino hacia la colonización del Oeste al otro lado del Misisipí. Tanto los americanos como los franceses eran conscientes de la significación que tenía la transacción. Parece ser que Livingston dijo después de haber firmado el contrato de venta: «Desde este día los Estados Unidos se cuentan entre las grandes potencias *(powers of the first rank)*»; y que Napoleón apuntó: «Ahora le he dado a Inglaterra un rival marítimo que tarde o temprano doblegará su orgullo» [27]. Desde ese momento, el gobierno federal pudo llevar a cabo su política exterior con una sensación de seguridad y mantener el principio que, basándose en Washington, había sido proclamado por Jefferson al hacerse cargo de la presidencia en 1801: «Paz, comercio y sincera amistad, con todas

las naciones; intrincadas alianzas *(entangling alliances)*, con ninguna»[28].

Sin embargo, el comercio exterior americano cayó primero en el engranaje de los decretos napoleónicos tendentes al bloqueo continental y de la correspondiente serie de 24 ordenanzas del Consejo de la Corona británica, dirigidas a encauzar por puertos ingleses y en beneficio de Inglaterra el comercio de los países neutrales. Las levas forzosas de marineros indignaron especialmente a la opinión pública en América. Desde le reanudación de la guerra marítima entre Francia e Inglaterra, en mayo de 1803, había ido aumentando esa forma de privación de la libertad y servicio militar forzoso. Se calculan en unos 10.000 los marineros que fueron secuestrados de los barcos americanos entre 1793 y 1811. Los comandos de reclutamiento de la Royal Navy, que operaban de esta forma en alta mar, declaraban únicamente que recobraban a los desertores. Después de un ataque, especialmente provocador, ante las costas de Virginia en junio de 1807, el Congreso acordó demostrarles a ingleses y franceses su dependencia de los envíos y buques mercantes americanos imponiendo un paro total de las exportaciones a fin de dar peso a su exigencia de libertad comercial para los países neutrales. El embargo estuvo en vigor desde diciembre de 1807 hasta marzo de 1809. El considerable contrabando con el Canadá y las islas británicas de las Indias Occidentales aminoraron su rigor. Ni el gobierno inglés ni el francés se dejaron arrastrar a una negociación.

Cuanto más impotente se hacía la diplomacia del presidente, más clamorosas se volvían las exigencias de los diputados que se habían hecho elegir en 1810 con consignas nacionalistas y belicistas, sobre todo en el Oeste y en el Sur, y que ahora pedían hechos, una guerra contra Inglaterra. Expresaban el descontento de los productores de tabaco, trigo y algodón, los cuales se veían separados de sus mercados en las islas de las Indias Occidentales y en Europa por la potencia naval inglesa. También Pensilvania, Delaware y Nueva Jersey dependían tanto de las exportaciones de sus productos agrícolas que sus diputados apoyaron a los del Oeste. El objetivo de la fracción partidaria de la guerra era, mediante una marcha sobre el Canadá y el empleo de buques corsarios privados, obligar al gobierno inglés a entablar negociaciones de paz e imponerle definitivamente una solución que satisfaciese los intereses agrarios de los americanos. Al mismo tiempo, la guerra en la frontera habría de ser utilizada para separar a las tribus indias de las regiones fronterizas de sus proveedores de armas

ingleses y españoles, y para que las tropas federales las sojuzgasen definitivamente. Periodistas patrióticos exigieron también la anexión de la Florida Oriental y la conquista definitiva del Canadá, empresa ésta sin esperanzas, por cierto. La mayoría de los comerciantes anglófilos de Nueva Inglaterra rechazaba la guerra por vana y catastrófica.

Sin esperar a que se produjese un incidente espectacular, el presidente Madison (1o09-1817) declaró en junio de 1812, con la aprobación del Congreso dominado por los republicanos, el estado de guerra entre los Estados Unidos y Gran Bretaña. Cuatro días después desaparecía la principal causa de la guerra, al liberar el Consejo de la Corona en Westminster a los buques mercantes americanos de una parte de las restricciones decretadas. Sin embargo, la prueba de fuerza militar siguió un curso catastrófico para los americanos. En poco tiempo, el mal preparado ejército y la apenas existente marina se encontraban acorralados estratégicamente, y el gobierno federal sufría una bancarrota financiera. Los americanos obtuvieron una última victoria en la defensa de Nueva Orleans, en enero de 1815. Pero la celebrada victoria resultó superflua, pues dos semanas antes, en las Navidades de 1814, había sido firmada la paz en la ciudad belga de Gante. El tratado no satisfacía ninguno de los objetivos bélicos americanos. Acordaba poco más que el cese de las hostilidades. Incluso el acuerdo comercial que siguió en julio de 1815, al igual que el tratado de Jay, permitía únicamente un comercio relativamente libre con la madre patria británica. Para el comercio legal americano seguían estando cerradas las puertas hacia el imperio comercial británico, especialmente en las islas británicas del mar Caribe.

IX. LA SOCIEDAD AMERICANA ANTES DE LA INDUSTRIALIZACION

La fase de prosperidad que va de 1793 a 1807 se basó menos en una eficaz política de desarrollo que en el aprovechamiento, ya apuntado, del mercado creado artificialmente por las guerras europeas en beneficio de la agricultura y la navegación comercial americanas. En esos quince años de abundancia predominó el pleno empleo y los ingresos *per cápita* aumentaron más que en los años precedentes y en los que siguieron. Al mismo tiempo, la población se triplicó entre 1775 y 1815, pasando de 2,5 millones a 8,5 millones. Pero la estructura social no sufrió cambios. El aumento de la población y la expansión del territorio estatal, especialmente mediante la compra de Luisiana, mantuvieron el equilibrio. En nada cambió la densidad de población, de 4 a 5 habitan-

tes por milla cuadrada En comparación, el número de inmigrantes de Europa permaneció bajo: 250.000 entre 1790 y 1815. Sin embargo, en el año de 1800, un 40 por 100 de los blancos adultos y un 50 por 100 de la población productiva habían nacido fuera de los Estados Unidos.

Ni la triplicación de la población ni la duplicación del territorio estatal ni la aplicación de innovaciones tecnológicas provocaron antes de 1815 una transformación cualitativa en el modo de vida de una considerable parte de la población. América siguió siendo una sociedad agrícola, descentralizada y en expansión, con los ya apuntados problemas de mercado y los problemas de transporte a escala continental. Curtis Nettels resumía así la situación económica de los americanos en 1815: «La inmensa mayoría de la población vivía en el campo y utilizaba simples instrumentos y procedimientos de trabajo para producir por sí misma una gran parte de sus artículos de consumo. En las aldeas, en las ciudades y en los pequeños asentamientos cercanos a los ríos que podían impulsar ruedas hidráulicas se encontraban muchos pequeños talleres y fábricas en los que sus propietarios, solos o con unos pocos ayudantes, elaboraban algunos productos especiales para los agricultores de la vecindad, para el mercado de la ciudad más cercana o para la exportación. En cada uno de los ramos más importantes de la industria habían surgido empresas o fábricas mayores. Estaban dirigidas por socios o por sociedades, que empleaban de 20 a 200 obreros y que invertían hasta 300.000 dólares de capital en las más nuevas máquinas. Cada etapa del desarrollo industrial se encontraba representada en esa economía nacional, desde la aldea india y la primitiva hacienda, hasta la fábrica» [29].

Los iniciadores de la guerra de 1812 habían logrado imponerse, entre otras cosas, porque tocaban y encendían la incipiente conciencia nacional americana. Fue durante la guerra cuando se hizo popular la caricatura nacional del *Uncle Sam,* y en la atmósfera de victoria que siguió al fracasado ataque inglés contra Baltimore en 1814, el abogado Francis Scott Key compuso el himno nacional. No obstante, el nacionalismo americano fue desde un principio algo más que gritos de guerra patrióticos. Pueden ser diferenciadas varias esferas de actuación del sentimiento nacional: la cuestión puramente política de la unidad nacional fue resuelta con relativa rapidez y facilidad gracias a la Constitución federal de 1787-1788, y el federalista James Wilson tenía razón al exclamar jubiloso: «*Tis done! We have become a nation*» [30]. Y sin embargo, sería falso ver ya en la voluntad de nación un motivo esencial para la resistencia contra el poder colonial desde 1764. Pues los colonos

habían exigido precisamente un tratamiento igualitario como ciudadanos ingleses, para defender sus posiciones en el imperio. La nación no fue la madre, sino la hija de la revolución americana. Las otras esferas de actuación del sentimiento nacional eran más ricas en contradicciones: el orgullo por la heterogeneidad del país y de su población se mezclaba al temor de que fuesen a separarse los diversos intereses; los sentimientos de superioridad y de inferioridad ante los europeos se sucedían; la conciencia misionera ante el mundo entero iba acompañada del miedo a que fracasasen sus propios habitantes, en su papel de «virtuosos» ciudadanos republicanos que defendían la libertad.

En los decenios que siguieron a la Declaración de Independencia, una minoría con conciencia nacional sufría por tener que seguir viviendo en una provincia cultural inglesa. Uno de sus portavoces, el maestro, autor de libros escolares y lexicógrafo Noah Webster, en sus conferencias y escritos de 1780, llamaba a lo imposible. No sólo quería implantar un «gobierno nacional», sino también una «lengua nacional» (*Dissertations on the English language,* 1789). Sin embargo, no pudo despertar en la mayoría la necesidad de una revolución cultural antiinglesa. Lo inglés seguía determinando ampliamente la forma y el contenido de las expresiones artísticas. Las imitaciones de Shakespeare y Sheridan dominaban la escena; el sentimentalismo, la didáctica y el «escalofrío gótico», la novela; la rima rebuscada, la poesía; el ensayo a imitación de Addison y el panfleto, las publicaciones semanales y mensuales y el periodismo político. Símbolos de la Antigüedad clásica adornaban los sellos del Estado, los escudos y las monedas; los motivos grecorromanos y góticos caracterizaban la arquitectura de los edificios públicos. Con la fundación del Estado había surgido una necesidad, largo tiempo desconocida, de pintura y arquitectura. Había que construir edificios públicos, y para los retratistas e ilustradores de los libros de historia había por fin personalidades y acontecimientos de interés público. Una historiografía nacional empezó inmediatamente a difundir la interpretación patriótica del movimiento independentista. Los escritos de la primera generación de historiadores nacionales americanos tenían en común que describían la revolución como la gran experiencia en la que el pueblo americano llegaba a un consenso y que colocaban lo común por encima de las contradicciones internas. La misma finalidad cumplían los días de fiesta nacional. Además del día de la Declaración de la Independencia, a partir de 1800 se celebró también en todo el país el día del nacimiento de Washington, y poco a poco se fue imponiendo a los políticos de la época revolucionaria el papel de «padres de la patria»; la muerte simultánea de Jefferson

y Adams en el cincuentenario de la Declaración de Independencia hizo correr un piadoso escalofrío patriótico por todo el país.

En 1815 se había independizado definitivamente el fragmento europeo. Tanto en lo político como en lo económico, la Unión americana, en 1815, había dejado de ser una cadena de asentamientos a orillas del Atlántico orientados hacia Europa. Los europeos emigrados al Oeste habían defendido con éxito su nuevo Estado; ahora se volvían hacia el continente que tenían ante ellos, para explotarlo en provecho propio.

Los ánimos de conquista económica, con los que terminaba la fase de consolidación de la Unión, se unían a un sentimiento político básico de autosatisfacción. La existencia del nuevo Estado se encontraba asegurada en una medida que no hubiese sido previsible en 1776, y el nuevo orden estatal había demostrado tener una flexibilidad tan grande que se había quedado sin adversarios: únicamente se encontraba con personas que lo interpretaban de manera diferente. Henry Adams, uno de los más amargos intérpretes de esos años, ha resumido en pocas palabras el sentimiento político de fondo: «La sociedad se encontraba hastiada de las luchas y buscó su comodidad en un sistema político que dejaba sin decidir toda cuestión en litigio» [31].

Esto fue posible por dos razones: en América, bajo las condiciones relativamente sencillas de una sociedad agraria, se satisfacía la pretensión de participación política de las clases medias y de las capas altas burguesas; a diferencia de Europa, una victoriosa revolución democrática precedió allí a la revolución industrial. A eso se añadía que la lucha contra las pretensiones de hegemonía de las grandes potencias europeas obligaba cada vez más a la cooperación a cualquier precio de los diversos grupos de intereses, especialmente los regionales. En el curso de unas pocas décadas pudieron desarrollarse, por eso mismo, los grandes intereses regionales hasta llegar a la guerra civil.

2. Regionalismo, esclavitud, guerra civil y reincorporación del Sur, 1815-1877

Para la Unión, el mayor peligro de su crecimiento deriva del constante desplazamiento de sus fuerzas internas... Resulta difícil imaginar una relación duradera entre dos pueblos, de los cuales uno es pobre y débil y el otro rico y poderoso... (especialmente) cuando aquél está cobrando la fuerza que éste pierde.

Alexis de Tocqueville, 1835.

I. DIVERGENCIAS EN TORNO A LA CONSTITUCION

Durante un breve lapso de tiempo, la guerra de 1812 puso de manifiesto la debilidad inherente al sistema de gobierno americano. Una minoría poderosa había desafiado la autoridad del presidente y del Congreso, dando pie así a inquietantes preguntas acerca de la naturaleza de la Unión. No obstante, el recuerdo que los americanos conservaron de la guerra no fue el de la confusión política en que el conflicto les había sumido ni el de la exigüedad relativa de sus éxitos militares, sino el de que, habiéndose enfrentado a la primera potencia militar del mundo, sobrevivían. Ello parecía respuesta suficiente a los críticos extranjeros que, ya desde la independencia, se limitaban a profetizar el desastre. Combinar republicanismo y federalismo y mantener al propio tiempo la posición de América en cuanto potencia independiente no era tarea fácil; era evidente, sin embargo, que lo habían logrado. Los británicos se habían retirado a sus posiciones de antes de la guerra; el partido federalista se hallaba en decadencia; se había roto la resistencia india al este del Misisipí, y nuevas y extensas áreas habían sido abiertas a la colonización. En conjunto el futuro no se había presentado en muchos años tan brillante como entonces.

Ello explica que se dejaran de lado algunos de los trascendentales problemas brevemente atisbados durante la guerra. Figuraba entre los mismos la cuestión de si los Estados Unidos constituían una confederación de Estados o una sola nación unificada. El preámbulo de la Constitución, que se abría con las palabras «Nos-

otros, el pueblo de los Estados Unidos, con el fin de formar una Unión más perfecta...», parecía respaldar el segundo punto de vista. No en balde si «el pueblo», entendiendo por tal a su totalidad, había aceptado la Constitución, cabía presumir que ésta tuviera prioridad sobre otras lealtades, incluidas las debidas a los estados individualmente considerados.

Concretamente sobre este extremo, la propia Constitución era bastante precisa: cuando la autoridad federal y la estatal entraban en conflicto, prevalecía la ley federal, siempre claro está que la cuestión debatida cayera dentro de su esfera de competencia, siendo el Tribunal Supremo el órgano al que correspondía dirimir esta cuestión. Naturalmente éste era un problema esencialmente técnico, por cuanto mientras se aceptara la autoridad de la Constitución no parecía probable que surgieran dificultades que no pudieran resolverse por la vía legal, o por la política, con tal de que existiera la voluntad de permitir el funcionamiento de los mecanismos y de acatar las decisiones adoptadas. El verdadero problema, al que ya habían aludido Jefferson y Madison en sus Resoluciones de Kentucky y Virginia de 1798, y los contrarios a la guerra de 1812, en Nueva Inglaterra, era el de si, en última instancia, los americanos estaban *obligados a aceptar* la autoridad de la Constitución.

Era ésta una interrogante a la que ni la propia Constitución respondía satisfactoriamente, ya que independientemente de lo que su preámbulo parecía decir, lo cierto era que el conjunto del pueblo americano jamás le había dado su consentimiento, ni por supuesto había sido invitado a hacerlo. El asentimiento que había recibido procedía de los estados por separado, actuando por medio de sus respectivos legislativos o, lo que fue más común, a través de convenciones de ratificación constituidas al efecto. El procedimiento a seguir fue establecido en el artículo 7, que disponía que la ratificación quedaba a la discreción de los estados; es más, el borrador del propio preámbulo afirmaba: «Nosotros, el pueblo de los estados de New Hampshire, Massachusetts [...] decretamos, declaramos y establecemos la presente Constitución...» [1]. El hecho de que se adoptara la versión final obedeció a que los delegados se dieron cuenta tardíamente de que ignoraban todavía si los trece estados estaban realmente decididos en su totalidad a ratificarla, y no al intento de que el documento apareciera como expresión de la «voluntad general» del pueblo americano. El hecho de que a la postre todos los estados acabaran ratificando la Constitución —aun cuando algunos lo hicieran con notable retraso— no implica que su decisión fuera por ello menos voluntaria, pues cualquiera de ellos tenía perfecto derecho a permanecer independiente, como por cierto tiempo lo haría Rhode Island.

Pero admitir que los Estados Unidos tuvieron su origen en un pacto voluntario entre estados, que en aquella ocasión actuaron como si fueran independientes, abstracción hecha de sus anteriores relaciones, no significaba necesariamente que tuviesen derecho a optar por salirse del sistema por voluntad propia. Después de todo, los estados soberanos, al igual que los individuos, pueden acordar vincularse a perpetuidad. Eran muchos los que mantenían que, efectivamente, tal había ocurrido entre 1787 y 1790; pero este punto de vista era difícilmente defendible en base a los supuestos sobre los que operaban los americanos, por cuanto si, como la mayoría creía, los poderes de un gobierno auténtico procedían del consentimiento de los gobernados —en una palabra, si la fuente última de la autoridad era el pueblo— resultaba que la soberanía del pueblo era inalienable, y seguía siéndolo con independencia de los compromisos específicos que ocasionalmente pudiera contraer. En 1788, ciertamente, no había quedado suficientemente claro si quienes se declaraban conformes con la nueva forma adoptada por la Unión estaban renunciando a aquel derecho, lo que por otra parte carecería de sentido, ya que en caso afirmativo hubieran actuado más allá de sus poderes. A lo más que podían llegar los estados era a «prestar» una parte de *su* soberanía a quienes creían capaces de ejercerla prudentemente en su nombre; esto es lo que habían hecho al dar su conformidad a los Artículos de la Confederación. A su debido tiempo, conscientes de que estos artículos no resultaban provechosos, invistieron otra vez de su autoridad a una nueva institución, la Unión, ciertamente más fuerte pero no por ello más inmutable, en la medida en que, para el ejercicio de sus poderes, dependía del asentimiento constante de los ciudadanos de los estados individualmente considerados[2].

De aquí que el sistema de gobierno americano pudiera contemplarse desde dos puntos de vista bastante dispares: como un pacto indisoluble, que había de mantenerse incluso por la fuerza de las armas, si ello fuera necesario, o como un acuerdo dependiente de la buena voluntad de los estados ndividuales.

Cuanto antecede no significa que en los años posteriores a la paz de Gante (1815) fueran éstas las únicas opciones posibles. Si a los americanos se les hubiera preguntado si los Estados Unidos constituían una confederación de estados soberanos o una sola nación unificada, la mayoría habría respondido que eran un poco de ambas cosas. En determinados terrenos, la autoridad estatal era soberana; en otro, la federal. Como dijera el presidente Andrew Jackson en 1832, «Por separado, los estados no han conservado completa su soberanía [...] Al convertirse en partes de una nación, y no en miembros de una liga, renunciaron a una porción esencial

de su soberanía». En 1833, Daniel Webster hizo una observación similar: «Al ingresar en la Unión, el pueblo de cada estado renunció a una parte de su poder de legislar para sí mismo, en consideración a la circunstancia de que, en cuanto se refiriera a temas de interés común, participaría también en la elaboración de leyes para otros estados. Dicho de otro modo, el pueblo de todos los estados aceptó crear un gobierno común que sería dirigido por representantes comunes» [3]. En cualquier caso, así es como funcionaba el sistema americano. Su especial mérito, como orgullosamente hacían notar los americanos, radicaba en que permitía una amplia división de poderes, a diferencia de lo que ocurría en la mayor parte de los sistemas políticos europeos donde el poder se hallaba concentrado en unas pocas manos y los gobernantes respondían sólo ante sí mismos.

Este razonamiento era erróneo, como acabarían por descubrir tanto los nordistas como los sudistas, porque no distinguía entre los poderes de la soberanía, que eran divisibles, y la propia soberanía, que no lo era. De este modo, los americanos se vieron obligados a elegir, de 1840 a 1860, entre dos criterios marcadamente divergentes, e incluso irreconciliables, como los acontecimientos posteriores habían de demostrar, acerca de su gobierno nacional. En su expresión más simple se trataba de una opción entre la interpretación que enjuiciaba el sistema fundamentalmente desde el punto de vista de sus orígenes, y aquella que lo hacía sobre todo tomando en consideración el desarrollo de sus funciones. La debilidad del primer enfoque residía en que ignoraba el hecho de que se habían producido cambios importantes; la del segundo, en que pretendía ignorar que gran parte del pueblo creía sinceramente que aquellos cambios eran irrelevantes o ilegítimos. Resulta imposible decir cuál de los dos criterios era el «correcto». Los padres de la patria, conscientes del estrecho margen de maniobra de que disponían, se contentaron con que el tiempo resolviera las cosas. De haber optado la totalidad de los americanos por uno de los dos criterios, no se habría producido conflicto alguno, pero lo grave era que a medida que transcurría el tiempo las opiniones se polarizaban por regiones. Para entender por qué las cosas sucedieron así es preciso examinar las diferencias geográficas entre las distintas regiones y sus respectivos intereses políticos y económicos.

II. EL VIEJO SUR

En 1815, la población americana se cifraba en ocho millones y medio de habitantes, de los que alrededor de cuatro millones, es

decir, algo menos de la mitad, vivían al sur de la línea que separaba Maryland de Pensilvania, conocida también como la línea Mason-Dixon. El Sur, pues, contaba entonces con una población casi igual a la que tenía todo el país en los tiempos en que se efectuó el primer censo nacional de 1790. Desde el punto de vista geográfico, el Sur se hallaba también en proceso de expansión Kentucky se convirtió en Estado en 1792; Tennessee en 1796 y Luisiana en 1812. En 1821 se sumaron tres estados sudistas más, Misisipí, Alabama y Misuri, a los que se agregarían en su momento Arkansas en 1836, y Florida y Texas en 1845.

Se desprende de todo ello que el Viejo Sur, como más tarde había de llamársele, no era en realidad tan viejo. En la época de la revolución americana, en su mayor parte no había sido colonizado, ni siquiera explorado, e incluso en tiempos de la guerra civil una gran extensión del mismo seguía siendo tierra virgen. Pero inmerso en él había un Sur más viejo aún, integrado por las primitivas colonias británicas de Maryland, Virginia, Carolina del Norte y del Sur y Georgia, donde seguía habitando en 1815 la mayor parte de la población y de donde procedían tanto la población como muchas de las ideas y tradiciones, a medida que el gran Sur se desarrollaba. De aquellas antiguas colonias, la más primitiva y también la más poblada era Virginia, cuya historia se remontaba al asentamiento original de Jamestown en 1607. Su legislatura estatal era descendiente directa de la asamblea representativa más antigua del Nuevo Mundo, la *House of Burgesses* de Virginia, fundada en 1619, un año antes de que los *Pilgrim Fathers* llegaran a Plymouth. Las restantes colonias se establecieron en diferentes épocas y con propósitos diversos; la más reciente de todas, Georgia, fundada en 1732, fue concebida como un establecimiento para deudores condenados. Pero como de costumbre, la lejanía de la madre patria y las vicisitudes de la vida en la frontera (para la frontera de las tierras colonizadas, véase *infra* p. 129) acabaron por imponerse a los proyectos iniciales de sus fundadores. A lo largo de toda la región situada al sur de la línea Mason-Dixon, la vida fue adquiriendo ciertos rasgos comunes.

Lo que sobre todo distinguía a estos estados de los que se encontraban más al Norte era el factor climático [4]. La temperatura media en Virginia era diez grados más alta que en Nueva York, y veinte la de Carolina del Sur. Desde el punto de vista del clima. Boston, Richmond y Charleston eran tan diferentes como Berlín, Milán y Nápoles, lo que se reflejaba tanto en la apariencia exterior de las ciudades mismas como en el vestido y en los hábitos de sus moradores. Mayor importancia aún que las temperaturas medias tenía la diferente duración de las temporadas de cultivo, ya que en

cualquier punto del Sur se prolongaban de dos a ocho semanas más que en Nueva Inglaterra, lo que hacía posible obtener aquellas materias primas agrícolas que hicieron famoso al Sur, y de las que dependía su prosperidad. Durante la época colonial, las principales habían sido el tabaco, el arroz y el añil. A lo largo de más de un siglo estos tres productos cubrían la mayor parte de las exportaciones americanas al Viejo Mundo. Después de la Revolución, su demanda cedió o, como en el caso del añil, desapareció por completo, pero la pérdida que aquello significó fue compensada con creces por la irrupción del algodón como cultivo comercial. En 1810 el algodón ocupó el puesto del tabaco como principal materia prima, y a partir de 1820 representaba prácticamente la mitad de todas las exportaciones americanas.

Para los contemporáneos, este auge del algodón fue un acontecimiento de alcance revolucionario, y, en cierto sentido, lo era. El ritmo de expansión del Sur durante la primera mitad del siglo XIX fue en gran medida una respuesta a la demanda de nuevas tierras para su cultivo. Sus efectos, por otra parte, no quedaron limitados al Sur, toda vez que tanto el desarollo inicial de la industria manufacturera del Norte como la expansión del tráfico marítimo americano obedecieron también en gran medida a la aparición del algodón. En un sentido más amplio, sin embargo, las consecuencias de su aparición fueron todo menos revolucionarias, ya que hicieron posible el mantenimiento de un estilo de vida en el Sur que difícilmente habría perdurado de haber seguido siendo las materias primas iniciales su único recurso. El algodón no sólo permitió a las regiones colonizadas desde más antiguo conservar su carácter esencialmente agrícola sino que hizo posible que todo el sistema social sudista fuera trasladado a las regiones del Oeste recientemente explotadas y su imposición allí a una escala aún mayor. (Para el desarrollo económico del Sur, véase el capítulo 3, apartado IV.)

De este modo, las diferencias regionales de la época colonial se perpetuaron hasta la época de la fundación de la Unión. Ya desde un primer momento aquellas diferencias eran suficientemente evidentes como para justificar más de un comentario. Josiah Quincy Jr., un bostoniano que visitó Carolina del Sur en 1774, quedó desfavorablemente impresionado por el contraste que observaba entre aquélla y su Nueva Inglaterra natal: «Sus habitantes», afirmaba, «pueden ser divididos en tres categorías: plantadores opulentos y señoriales, campesinos pobres y apocados y viles esclavos.» Los comentarios de Edward Rutledge, de Carolina del Sur, que visitó Nueva Inglaterra dos años más tarde, no eran menos críticos: «Me espantan», escribía de sus habitantes, «su astucia rastrera, y esos principios igualitarios que generalmente poseen quienes carecen de carác-

ter y de fortuna, y que tanto cautivan a los estratos más bajos de la humanidad, y que han de provocar tales fluctuaciones en la propiedad que crearán el mayor desorden»[5]. El intercambio de invectivas de esta índole se prolongaría hasta el estallido de la guerra civil e incluso después de ella. Ello no obstante, sería erróneo identificar diferencias regionales y antagonismos regionales. Los bostonianos también tenían comentarios ácidos que hacer sobre los habitantes de Rhode Island, en tanto que los virginianos consideraban desde siempre a Carolina del Norte poco menos que como un nido de piratas. En el propio Sur, entre los plantadores de la costa y los colonos de tierra adentro existía una enemistad inveterada que estallaba en conflictos intermitentes. Pero la prueba más evidente de que las diferencias regionales no eran obstáculo para la cooperación política fue el éxito con que nordistas y sudistas se unieron primero en la lucha por la independencia y más tarde en la tarea de construir una nación. Tanto Washington como Jefferson, Madison y Monroe procedían del Sur. Como patriotas y partidarios de la Unión, los sudistas no tenían motivo alguno para estar menos orgullosos de sus realizaciones que los nordistas; es más, a la vista del comportamiento de los federalistas de Nueva Inglaterra durante la guerra de 1812, algunos comenzaron a sospechar que incluso podían estarlo más.

En estas circunstancias, y aun cuando entre el Norte y el Sur existieran diferencias culturales y económicas bien definidas, no había motivo para suponer, al menos hasta 1820, que aquéllas originaran diferencias políticas entendidas como discordias, y menos aún, que la opinión pública hubiera de polarizarse regionalmente en torno a un determinado enfoque de la Constitución y en torno a otro muy distinto en el resto del país. El hecho de que a la postre así ocurriera fue en gran parte resultado de una institución, la esclavitud.

III. LA ESCLAVITUD

De los 8,5 millones de habitantes con que contaban los Estados Unidos en 1815, 1,5 eran negros, y de ellos 1,3 esclavos. De cada cien americanos, pues, dieciocho eran total o parcialmente de ascendencia africana y de ellos dieciséis eran esclavos. Aproximadamente la mitad de los que no lo eran vivían en el Norte, y prácticamente la totalidad de los esclavos vivían en el Sur. En Maryland suponían un tercio de la población, en Virginia la mitad, en Carolina del Norte una cuarta parte y en Carolina del Sur las dos terceras partes. Considerando el Sur globalmente, incluidas aquellas

zonas que no habían alcanzado todavía la condición de Estado, los esclavos representaban entre un cuarto y un tercio de la población [6].

Algunos de ellos, fácilmente reconocibles por sus cicatrices tribales y por su aspecto «exótico», habían nacido en Africa, si bien su proporción disminuyó con la desaparición del tráfico de esclavos en 1808. La mayor parte la constituían descendientes de cautivos traídos de Africa en el curso de los siglos anteriores. Por su condición de esclavos, carecían de derechos civiles y podían ser comprados, vendidos, hipotecados o trasladados de un lugar a otro como cualquier otra propiedad personal, pues no otra cosa eran desde el punto de vista legal.

En la práctica, por supuesto, se admitía que poseían determinadas cualidades de que carecían otros tipos de propiedades. Aun cuando nada podían poseer legalmente y les estaba vedado hacer contratos civiles, como contraer matrimonio, por ejemplo, a la mayoría se le toleraba al menos ciertos efectos personales y muchos de ellos celebraban ceremonias que se asemejaban al matrimonio civil. En este, como en tantos otros aspectos, mucho dependía de la actitud personal de cada amo, y también, al menos en cierta medida, de los propios esclavos. Algunos propietarios de esclavos, muy pocos, se parecían a los benévolos patriarcas de las leyendas sudistas; otros, a los crueles tiranos que describían los críticos del Norte; pero en su mayoría participaban de ambos. Paralelamente, algunos esclavos se hacían acreedores de los castigos por su trato difícil o rebelde comportamiento, dañando los utensilios de trabajo o las cosechas o fugándose habitualmente, en tanto que otros adoptaban una aptitud amistosa y cooperadora. Como corresponde a una institución que abarcaba a millones de individuos viviendo y trabajando en íntima relación, el espectro de las relaciones humanas a las que afectaba era demasiado amplio como para poder encajarlo claramente en un modelo estereotipado.

Se ha discutido mucho acerca de la naturaleza de la experiencia esclavista y de la estructura conceptual en que debía ser juzgada desde que en su obra *The peculiar institution* (1956), Kenneth Stampp rechazara explícitamente las hipótesis racistas de precedentes estudios. Durante la década de 1950 y gran parte de la de 1960, la mayoría de los historiadores ha subrayado los aspectos más brutales de la institución. La obra de Stanley Elkins, *Slavery* (1959), comparaba la experiencia de los esclavos con la de los judíos en los campos de concentración nazis y llegaba a la conclusión de que los negros estaban mutilados psicológicamente, como consecuencia del atentado que para su dignidad suponía la esclavitud. Como es natural, este juicio iba dirigido contra la sociedad blanca

y, como tal, suscitó poca oposición. Pero primero los negros y después también los blancos comenzaron gradualmente a tomar conciencia de que resultaba poco halagador para la cultura negra, de la que los negros, durante los años 60, se sentían cada vez más orgullosos. En los últimos años hay indicios de que se ha cerrado el ciclo. El historiador Eugene Genovese ha llamado la atención sobre el grado de mutua acomodación entre razas que comportaba la esclavitud, en tanto que los defensores de la cuantificación exacta en la historiografía como Fogel y Engerman sostienen que los negros estaban mejor alimentados, accedían con mayor facilidad a los trabajos especializados y gozaban de mayor estabilidad familiar antes de la guerra civil que después de ella [7].

Aunque nada parece indicar que la polémica esté cediendo, resulta obvio que las analogías con otras instituciones, como las prisiones y los campos de concentración, acaban por crear confusión, sin perjuicio de que puedan arrojar alguna luz sobre determinados aspectos de la esclavitud. Es por otra parte muy poco probable que los dos grandes grupos afectados, amos y esclavos, estuvieran integrados por individuos de ambos sexos que vivieran juntos manteniendo entre sí una relación permanente. Sería, pues, más correcto establecer un paralelo con los regímenes esclavistas de las Indias Occidentales y de América Latina, cuya existencia obedecía a parecidas condiciones económicas y en los que las cuestiones de raza y condición social se hallaban relacionadas en forma semejante. Pero incluso aquí las diferencias eran importantes.

Una de ellas era que, frente a lo que ocurría en las Indias Occidentales, en el Sur había más blancos que esclavos. Por supesto esto no ocurría en todas partes, pero incluso en aquellos condados donde la concentración de negros era más elevada, era difícil que los blancos se hallaran en una inferioridad numérica tan acusada como, por ejemplo, en Jamaica. La realidad era que en el Sur, globalmente considerado, tan sólo una de cada cinco familias era propietaria de esclavos, y que de aquellas que lo eran, la mayor parte disponía de menos de cinco; únicamente una de cada quince podía ser considerada familia de plantadores por contar con más de veinte esclavos, y, finalmente, sólo una familia de cada trescientas pertenecía a la categoría de los grandes plantadores, por ser propietaria de más de cien. En 1850, en todo el Sur no existían más de 3.000 de estas familias.

Otra importante diferencia era que la mayoría de los plantadores, grandes y pequeños, vivían en sus posesiones, al menos durante parte del año. La práctica del absentismo *(absentee ownership)*, típica del sistema imperante en las Indias Occidenta-

les, no era una de las características del Sur. Casi todos los plantadores conocían a los esclavos que trabajaban en sus campos, al menos de vista, y más íntimamente a sus servidores, e incluso cuando empleaban capataces, como acostumbraban a hacer los grandes plantadores, seguían de cerca las faenas y sabían cuándo habían de intervenir para atajar los desórdenes. Por otro lado, no todos los esclavos se hallaban sujetos a tan estrecha supervisión; los que vivían en las ciudades, aproximadamente un 5 por 100 del total, podían frecuentar las calles, donde se mezclaban con los negros libres y con los blancos de inferior extracción social. A unos pocos les estaba permitido incluso alquilar su tiempo libre como artesanos o jornaleros, si bien es cierto que las autoridades municipales trataban de desalentar esta práctica. Para la gran mayoría de los esclavos, la vida estaba gobernada por los ciclos del cultivo del algodón o del tabaco y circunscrita a la plantación y a sus inmediatos alrededores, donde habitaban bajo la mirada vigilante del plantador y de sus auxiliares.

El Sur era pues, en esencia, una sociedad de blancos libres que englobaba a una minoría —ciertamente considerable— de negros sometidos a esclavitud y, sin embargo, muy pocos eran los aspectos de la sociedad blanca que no se veían afectados en alguna medida por esta presencia negra. No cabe duda de que, sin sus esclavos, los sudistas habrían hallado la manera de producir sus materias primas de exportación; con toda probabilidad lo habrían hecho explotando pequeñas propiedades familiares. Esto fue precisamente lo que hicieron en el siglo XVII, antes de que se iniciara la gran avalancha de negros. De haber continuado por este camino, la sociedad sudista se hubiera desarrollado de forma similar a la del Norte, pero el advenimiento de mano de obra esclava negra hizo que el cultivo, al menos el de las materias primas básicas, se concentrara en unidades de explotación más extensas; hizo también que en el Sur se produjera una estructura social característica.

Como innumerables visitantes extranjeros pudieron observar. en cualquier lugar de Norteamérica el rasgo dominante de la sociedad era la ruda igualdad de las condiciones de vida. El contraste entre la riqueza y la pobreza que podía encontrarse en Europa en modo alguno existía allí. Esto obedecía, como el más agudo de aquéllos pusiera de relieve, no a razones de preferencia social, que estaban implícitas, sino al simple hecho de que en un contexto agrícola, donde la tierra abundaba y la mano de obra escaseaba, la mayoría era tan rica o tan pobre como lo permitieran su propio trabajo y el de sus familiares. Pero estas condiciones no se aplicaban al Sur de la línea Mason-Dixon, como tampoco en Europa, al menos a quienes podían disponer de esclavos para tra-

bajar en su lugar. En cada caso, de lo que se trataba era de procurarse aquello que más escaseaba: en Europa, la tierra; en América, la mano de obra. El paralelismo no pasó inadvertido; de aquí que no fuera mera coincidencia que los propios sudistas acabaran por creer que procedían de los caballeros feudales ingleses del siglo XVII, por oposición a los habitantes del Norte, a quienes consideraban descendientes de los «cabezas redondas» puritanos. Esta creencia estaba desprovista de fundamento histórico, pero encajaba perfectamente con la imagen que de sí misma tenía una clase, como la de los plantadores, que se había encumbrado gracias a la explotación de mano de obra esclava y que, entre tanto, había adquirido veleidades aristocráticas [8].

La plantación del Viejo Sur, con sus bellas damas, sus corteses caballeros y sus hilarantes «morenos», se ha visto aureolada por la leyenda. Lo cierto es que, por lo general, la vida tanto de los blancos como de los negros, pero especialmente la de estos últimos, era menos idílica. En cualquier caso, tan sólo una pequeña minoría de blancos formaba parte de aquel selecto círculo; al igual de lo que ocurría en el Norte, la mayoría estaba formada por agricultores de una u otra especie. Pero incluso despojada de todo romanticismo, la plantación seguía siendo una institución de la mayor importancia; proporcionaba la mayor parte de las exportaciones del Sur o, lo que es lo mismo, la mayor parte de las exportaciones americanas; por otra parte, desempeñaba también un importante papel en la formación de los valores sociales de la región, pues si bien eran muy pocos los que alcanzaban la condición de plantador eran muchos los que aspiraban a ella. De las filas de los plantadores, finalmente, procedían quienes regían los intereses del Sur y los representaban a nivel nacional. Por muy espúreas que pudieran ser sus aspiraciones a un rancio abolengo, lo cierto es que los plantadores formaban una auténtica aristocracia en el sentido de que controlaban gran parte de la riqueza del Sur y ejercían una influencia desproporcionada a sus efectivos reales.

En un aspecto, sin embargo, tenían muy poco en común con los aristócratas europeos, ya que, aun cuando no lo parezca, seguían considerándose identificados con los comunes ideales americanos de libertad y democracia. Para ello comenzaron por asignar a los negros una categoría especial, lo que no siempre resultaba fácil ya que ni todos los negros eran esclavos ni todos los esclavos eran de ascendencia puramente africana: la *miscegenation*, la mezcla de razas, era tabú pero precisamente por ello no era desconocida. Pero con la ayuda del clero sudista, que les documentó cumplidamente, elaboraron una argumentación que no sólo demostraba la conveniencia de mantener a un sector de

la población sometido a un régimen de forzados, sino, además, que Dios lo quería así[9]. Una vez aceptado esto, para la mayoría de los sudistas lo demás fue relativamente fácil. Y en el peor de los casos no les resultaba más difícil a los sudistas que a los nordistas justificar las diferencias de riqueza y de influencia existentes en sus respectivas regiones. Ambos podían alegar que la igualdad estricta no formaba parte del ideario americano. En cualquier sociedad sana necesariamente tenían que surgir desigualdades debidas a la mayor diligencia e iniciativa de unos y a la relativa indolencia y al despilfarro de otros. Si ninguna de las dos sociedades era perfecta, desde el punto de vista de los sudistas la suya se aproximaba más al ideal porque descansaba sobre el interés recíproco de amos y esclavos y no, como ocurría en el Norte, sobre las relaciones intrínsecamente antagónicas entre capital y trabajo[10].

Es evidente que toda tendencia a la autojustificación social contiene elementos ilusorios, y desde el punto de vista que nos ocupa bien pudiera ocurrir que las diferencias entre el Norte y el Sur fueran escasas. La sociedad nordista, por supuesto, no estaba siempre a la altura de los ideales que proclamaba, cosa que los críticos sudistas se apresuraban a poner de relieve. No es menos cierto, también, que en el pasado los sudistas habían contribuido tanto como los nordistas a la formación de la ideología liberal de la nación. Pero no se requería un gran esfuerzo de imaginación para darse cuenta de que los sudistas incurrían en una contradicción cuando describían su sociedad como la encarnación viva de aquella libertad, al tiempo que conservaban la mayor población esclava del mundo occidental.

IV. LA OFENSIVA CONTRA LA ESCLAVITUD

Esta contradicción entre teoría y práctica no había pasado inadvertida. Desde principios del siglo XVIII, los cuáqueros y otros grupos habían puesto de relieve que mantener al hombre en esclavitud no era compatible con las enseñanzas de Cristo sobre el amor al prójimo, y ya en tiempos de la revolución los cuáqueros habían dado un paso efectivo contra la posesión de esclavos al persuadir a sus correligionarios de que los emanciparan y cerraran sus puertas a quienes se negaran a hacerlo.

Ello no significa, por supuesto, que su ejemplo cundiera. Mucho mayor alcance, al menos por su impacto inmediato, tuvo el resurgir del sentimiento liberal que acompañó a la propia revolución. Hasta entonces, la esclavitud estaba reconocida en la totalidad de

las colonias aun cuando los esclavos que vivían al norte de Maryland fueran relativamente escasos, menos de un 7 por 100. Los contemporáneos mantenían que esta situación obedecía al clima. que no les convenía, pero la explicación más probable es que allí no había una demanda de sus servicios comparable a la de una agricultura de producción en masa como era la del Sur. De aquí que a los nordistas les fuera relativamente fácil poner en práctica sus ideas y abolir la institución. Al finalizar la contienda, la esclavitud era prácticamente inexistente en Nueva Inglaterra y una generación después también había desaparecido de los estados de la costa atlántica.

En esta época también fueron adoptadas otras importantes decisiones. En 1787, entre las disposiciones tomadas por el Congreso continental acerca de la autonomía de las tierras situadas al este de Nueva York y al norte del río Ohio, que abarcaban aproximadamente la mitad del territorio nacional de los trece primeros estados (capítulo 1, apartado V), figuraba que la esclavitud quedaría allí permanentemente excluida. Al mismo tiempo, la Convención constitucional, reunida en Filadelfia, acordaba que a efectos de representación en el nuevo gobierno nacional, cada esclavo equivaldría a tres quintos de hombre blanco y, lo que era aún más importante, en 1807 el Congreso decidió poner fin a toda nueva importación de esclavos de Africa.

Como habían de demostrar los acontecimientos posteriores, cada una de estas decisiones afectaba a importantes intereses regionales; el hecho de que se adoptaran sin que se produjera un profundo enfrentamiento regional —e incluso el mero hecho de que se adoptaran— demuestra que las fronteras regionales eran todavía relativamente fluidas. Lo que preocupaba a la Convención constitucional no eran los respectivos intereses de los estados del Norte y del Sur, sino los de los estados pequeños y grandes. En 1807, el tema nacional era la forma arbitraria en que los británicos trataban a la navegación americana. Entre tanto, en el mismo Sur se había abierto una interrogante acerca del futuro de la esclavitud, y ello no porque los sudistas estuvieran contemplando la posibilidad de una emancipación masiva —aun cuando algunos, incluido el propio Washington, hubieran libertado a sus esclavos—, sino debido a que se hallaba en tela de juicio la utilidad económica de la institución. En un momento en que cedía la demanda de materias primas tradicionales del Sur y la demanda futura de algodón era incierta, no estaba nada claro qué empleo podría darse a su creciente población esclava, e incluso si se la podría emplear en absoluto.

Era muy poco probable que las tensiones regionales se agravaran mientras el futuro económico del Sur siguiera siendo problemático. Aun cuando por entonces ya era posible distinguir entre estados esclavistas y estados libres —y también entre territorios esclavistas y territorios libres— no parecía que aquello fuera a tener importantes repercusiones políticas, ni que las tensiones existentes fueran a prolongarse. ¿Quién podía predecir cómo iba a evolucionar el Sur? Dado que era productor de materias primar, ¿acaso no podría convertirse en un centro para transformarlas en artículos acabados?

Estas interrogantes quedaron por el momento sin respuesta y, entre tanto, se propuso una nueva solución al problema de la esclavitud. El motivo por el cual los sudistas no habían seguido el ejemplo de sus compatriotas del Norte, y que hizo que los estados del Sur adoptaran una legislación prohibiendo la manumisión, no radicaba únicamente en la resistencia pura y simple a prescindir del servicio de los esclavos; radicaba también en la incertidumbre acerca de su destino una vez puestos en libertad. En el Norte, la emancipación no había planteado problemas porque su número era relativamente pequeño, pero ¿y en el Sur? Todo el mundo estaba de acuerdo en que había que descartar totalmente su integración en la sociedad blanca; eran demasiados y, por propia naturaleza, inasimilables. Ponerlos en libertad equivaldría a empujarlos al bandolerismo y a otras formas de delincuencia. La única solución, por consiguiente, era devolverlos a Africa.

Una de las facetas más positivas del programa de la Sociedad Americana de Colonización (American Colonization Society), formulado en 1816, era que atraía tanto a los grupos proesclavistas como a los antiesclavistas. Para los primeros era la forma de librar al país de los negros libres; para los segundos, la única fórmula política para lograr la cooperación de los sudistas. En conjunto, la solución que ofrecía parecía muy hábil; el problema estribaba en que, como tantas otras similares, funcionaba peor en la práctica que en la teoría. Fletar los barcos y tomar las disposiciones necesarias para el asentamiento de los negros en Africa era una operación costosa y no siempre se disponía de los fondos necesarios; una cosa era pedir a un patrono que manumitiera a sus esclavos y otra, muy distinta, exigirle que además aportara un sustancial subsidio a lo que era privilegio suyo. El gobierno federal y algún Estado movilizaron algunas cantidades, pero éstas nunca alcanzaron el volumen suficiente para que el proyecto funcionara. Muchas de estas dificultades podían haberse previsto; lo que no se previó, pues los miembros de la Sociedad carecían de conocimientos médicos modernos, fue que a su llegada a Liberia casi la mitad de

los colonos sucumbiría víctima de la malaria y de la fiebre amarilla. Aun cuando se prodigaron todo tipo de explicaciones, no pudo evitarse que el reclutamiento se resintiera; los propietarios dispuestos a poner en libertad a sus esclavos se negaban a enviarlos a la muerte, y los negros libres, que desde un principio miraban el proyecto con recelo, lo denunciaron entonces abiertamente. En 1830, al cumplirse diez años de esfuerzos, menos de dos mil negros habían regresado a Africa [11].

Hasta aquella fecha, los liberales opuestos a la esclavitud podían creer que algo se estaba haciendo y que en su momento aquélla acabaría por desaparecer. El fracaso de la colonización puso de manifiesto que no había esperanza alguna de que ello ocurriera. La colonización, en el mejor de los casos, era un cómodo expediente para obviar el problema; en el peor, algo mucho más siniestro. Pero incluso así muchos la hubiesen respaldado de no haberse producido dos importantes acontecimientos.

El primero de ellos fue la abolición de la esclavitud en el Imperio británico, decretada en 1833. A muchos les pareció cuando menos irónico que fuera precisamente el antiguo enemigo de América el que marcara la pauta. Pero quienes habían seguido de cerca los acontecimientos en Gran Bretaña sacaron consecuencias muy distintas. Mientras los adversarios británicos de la esclavitud se limitaron a pedir que se mejoraran las condiciones en que aquélla se desarrollaba y una emancipación gradual, nada consiguieron; pero tan pronto como empezaron a exigir la emancipación inmediata e incondicional, el Parlamento se decidió a intervenir. Resultaba obvio, pues, que la mejor manera de obtener algún resultado era elevar el nivel de las peticiones. La aparición en diciembre de 1833 de una nueva organización, la Sociedad Antiesclavista Americana (American Anti-Slavery Society), modelada conforme al ejemplo británico y comprometida con el principio de la abolición inmediata de la esclavitud, con independencia de las consecuencias que ello pudiera acarrear, demuestra claramente la rapidez con que fue aprendida la lección.

El segundo acontecimiento fue la ola de reformismo que invadió el país a partir de 1830. Fue éste un notable fenómeno, reminiscencia de los movimientos renovadores de la fe de tiempos pasados; el parecido, efectivamente, no era pura coincidencia. En su vertiente religiosa, el movimiento era una manifestación de las corrientes utópicas implícitas desde hacía mucho en el pensamiento protestante americano, pero que hasta entonces se habían visto frenadas por los rígidos dogmas de la teología calvinista, o más concretamente, la manifestación de la creciente convicción de que los principios cristianos debían expresarse mediante la acción social [12].

Dicho en otros términos, podía considerarse como el reflejo de una creencia, particularmente arraigada entre los herederos intelectuales del puritanismo de Nueva Inglaterra, de que a pesar de las abundantes ventajas que la naturaleza les concedió, los americanos no habían sacado el mejor partido de su sociedad, y ello porque en lugar de contrastar sus realizaciones con el ideal, lo que les hubiera mostrado la distancia que aún les faltaba por recorrer, se habían contentado con excesiva frecuencia con lo que les parecía cómodo o factible.

Desde este punto de vista, parecía evidente que eran muy pocas las facetas de la sociedad americana a las que no beneficiaría una reforma radical e inmediata. Pero no siempre resultaba fácil determinar por dónde debían comenzar los reformistas y cuál era el ideal en cada caso. El resultado fue la aparición de una serie de vociferantes movimientos, emparentados entre sí, que se hacían la competencia y se solapaban mutuamente, consagrados a mejorar a la humanidad de todas las formas imaginables. Unos predicaban la salvación nacional a través de la hidroterapia; otros, por medio de la frenología; algunos, finalmente, hacían patente su desesperación ante la imposibilidad de moldear la sociedad conforme a sus ideales retirándose de ella por completo, lo que explica la proliferación de comunidades utópicas durante aquellos años que, por lo general, acababan por desaparecer tras enconadas luchas intestinas con igual brusquedad con que habían aparecido. Pero aun cuando algunos reformistas abrazaron doctrinas disparatadas y otros se apartaron para formar comunidades propias, la inmensa mayoría no sólo permaneció en el seno de la sociedad, sino que en la práctica se esforzó realmente por combatir males sociales tan obvios como la guerra, la criminalidad, el alcoholismo, el analfabetismo y la explotación de la mujer.

Resultaba, pues, que la causa del antiesclavismo era una más de las muchas que por aquellos años despertaban la atención, aun cuando indudablemente fuera la que mayor apoyo recibió. Algún cínico podría aducir que ello era así porque el problema de la esclavitud ya no afectaba directamente a la sociedad nordista y porque al hombre siempre le ha sido más fácil condenar al prójimo que enmendarse a sí mismo. Es probable que hubiese algo de verdad en estas afirmaciones, pero sin lugar a dudas el motivo principal era que la esclavitud, más que cualquier otro, era el tema que con mayor fuerza desafiaba al sistema de creencias sobre el que los americanos pensaban que reposaba su sociedad. Para la nueva generación de reformistas, que se había asignado la tarea de lograr que los americanos vivieran conforme a sus creencias, la supervivencia de la esclavitud resultaba intolerable por cuanto al

negar a un grupo determinado los valores que la mayor parte de los americanos cultivaban, limitaban indefinidamente dichos valores poniendo así en peligro la totalidad del sistema. Si se toleraba la esclavitud, no había práctica, por inicua que fuera, que no pudiera reclamar un trato similar. Mientras no se aboliera había que poner en duda el futuro de las restantes causas y, por supuesto, el porvenir todo de América.

A los sudistas, así como a muchos nordistas, semejantes ideas les parecían inútiles y peligrosas. Eran inútiles por cuanto la esclavitud, cualquiera que fuera su valor ético, era de competencia estatal y no cabía esperar que los estados aceptaran abolirla inmediatamente o en un futuro previsible, lo que a estos efectos era lo mismo; y eran peligrosas porque, al propagarlas, los antiesclavistas estaban creando disensiones regionales y, por consiguiente, socavando la alianza regional sobre la que descansaba la Unión. Al hacer campaña en favor de la emancipación de los esclavos ponían en peligro el futuro de todos. La única esperanza consistía en que los abolicionistas tomaran conciencia de lo equivocado de su proceder y desistieran o en que el movimiento reformista, del que formaban parte, acabara por desaparecer.

A lo largo de los años siguientes se hizo evidente que no iba a suceder nada parecido. Emulando a los renovadores de la fe de los primeros tiempos, en cuyas actividades muchos habían participado, los propagandistas del abolicionismo iban de ciudad en ciudad soportando las burlas y los insultos del populacho. A su paso surgían nuevas organizaciones antiesclavistas; en 1838, la Sociedad Antiesclavista Americana afirmaba contar con bastante más de 100.000 afiliados. El movimiento fue creciendo año tras año hasta que sus reivindicaciones oscurecieron a las de los restantes grupos que abogaban por la mejora de la condición humana.

V EL FORTALECIMIENTO DE LA CONCIENCIA REGIONAL

Se habían producido entre tanto otros cambios que inclinarían a los sudistas a velar por sus intereses. En 1819, el territorio de Misuri solicitó del Congreso su reconocimiento como Estado esclavista, además de hacerlo la propia Luisiana, el primer territorio creado sobre las tierras adquiridas por la compra de Luisiana que reunía los requisitos necesarios para adquirir la condición de Estado: la admisión en la federación como Estado con igualdad de derechos podía reclamarla cualquier territorio del Oeste que demostrase que tenía 60.000 habitantes (cf. *supra*, p. 41). Se había dado por supuesto que Luisiana se convertiría en Estado es-

clavista, ya que la institución estaba suficientemente arraigada en el momento de su incorporación; pero el hecho de que Misuri siguiera su ejemplo provocó un sentimiento de alarma que sacudió al Norte, pues estaba prácticamente deshabitado en 1803 y en su mayor parte se hallaba situado al norte de la línea que separaba los territorios libres de los esclavistas. De admitirse la esclavitud en Misuri era imposible prever dónde acabaría el proceso; cabía imaginar que se extendería hasta la frontera canadiense. Si ello ocurría, los estados libres se encontrarían rodeados y muy pronto se hallarían en minoría en el Congreso.

Estas consideraciones desencadenaron una lucha feroz que concluyó al reconocer el Norte a Misuri a condición de que la esclavitud quedara prohibida al norte de una línea que cruzaba el resto del país a la altura del paralelo 36° 30' (Compromiso de Misuri, 1820). Aquello pareció entonces una solución equitativa; pero a medida que pasaban los años y la población seguía presionando hacia el Oeste, los sudistas cayeron en la cuenta de que les había tocado lo peor del reparto. En tanto que de la parte de las tierras adquiridas con la compra de Luisiana que correspondían al Norte surgieron nueve Estados, tan sólo uno, Arkansas, fue creado en la del Sur. Lo que el Norte había temido para sí, encontrarse en minoría en el Congreso, amenazaba ahora al Sur como una clara posibilidad.

Hasta cierto punto, esta amenaza había comenzado ya a materializarse: la emigración se triplicó en la década de 1820; se triplicó de nuevo en la de 1830 y se cuadruplicó en la de 1840. Prácticamente todos los recién llegados se establecieron en los estados libres. En 1830, la población de los estados esclavistas representaba solamente el 42 por 100 del total nacional, y en 1850 el 35 por 100, en tanto que la proporción representada por los blancos sudistas bajaba del 27 por 100 al 23 por 100. Si el Sur pudo aún conservar una situación paritaria en el Senado (pues la balanza sólo se inclinaría a favor de los senadores nordistas a partir de la década de 1850), en la Cámara de Representantes, donde los escaños se distribuían proporcionalmente a la población, los efectos de su relativa decadencia se hicieron ya patentes.

Desde el punto de vista económico, los resultados alcanzados por el Sur tampoco eran satisfactorios. Tanto en 1816 como en 1818, los sudistas habían apoyado el establecimiento de tarifas arancelarias proteccionistas con la esperanza de que en su región surgieran industrias manufactureras; pero ya en la década de 1820 era evidente que ello no iba a ocurrir. Dado que se mantenía el auge del algodón, este resultado no habría tenido mayor al-

cance de no resultar obvio que el proteccionismo operaba tam bién en su perjuicio. En cuanto productores de la mayor parte de las exportaciones americanas, a los sudistas les habría convenido más intercambiar sus mercancías por dinero y adquirir los productos manufacturados que necesitaban allí donde fueran más baratos; como las mercancías más baratas se hallaban en Europa, se encontraron frente a la alternativa de comprar productos del Norte, relativamente caros, o pagar unos sustanciales derechos aduaneros al gobierno federal. Parecía como si se hubiera montado un sistema notablemente eficaz para escamotear el dinero de los bolsillos de una región e introducirlo en los de las demás

El resentimiento provocado por esta situación alcanzó su cenit en 1832, cuando Carolina del Sur anunció que dejaría de pagar aquellos derechos [13]. El presidente Jackson respondió pidiendo autorización al Congreso para imponer, incluso por la fuerza, la observancia de la legislación aduanera. Simultáneamente, el senador Henry Clay, de Kentucky, que ya había desempeñado un importante papel en la resolución de la crisis de Misuri, acudió en auxilio de la nación al proponer un arancel de compromiso en el que establecía una drástica reducción de los derechos. Al tener noticia de que las tarifas iban a ser rebajadas, Carolina del Sur dejó en suspenso su decisión y luego la abandonó definitivamente. Se resolvió así lo que pudo haber desembocado en una peligrosa situación, en una guerra incluso, permitiendo a ambas partes proclamarse vencedoras.

A pesar de esta solución amistosa, resultaba obvio que se estaba gestando algo nuevo y perturbador. El problema arancelario no era más que uno de los muchos —el banco nacional, la financiación de las obras públicas con fondos federales y la venta de tierras federales en el Oeste, entre otros— que dividían a la opinión en bloques regionales. Como hemos visto, ya desde la época colonial existían diversas conciencias regionales nacidas de estructuras económicas y estilos de vida diferentes. El elemento nuevo era la aparición de intereses específicos divergentes y la intensificación de la conciencia regional derivada de ellos. Pero éste no era un fenómeno específicamente sudista; los habitantes del Norte y del Oeste se regían también por criterios regionales, y en cuestiones vitales votaban de acuerdo con ellos. No dejaba de ser paradójico que a medida que la nación crecía, también lo hiciera la determinación de sus elementos constitutivos de promocionar sus respectivos intereses.

Ello obedecía en parte a que dichos intereses estaban ahora mucho mejor definidos. La generación anterior no veía claro cómo iba a desarrollarse el país, en tanto que en 1830 la gama de posi-

bilidades era más reducida y proporcionalmente mayores las probabilidades de una predicción más correcta.

Quedaba en pie una importante cuestión, sobre la que seguía cerniéndose la incertidumbre: el papel político que habría de desempeñar el Oeste. La orientación de los estados del golfo de México —Alabama, Misisipí y Luisiana— era básicamente sudista, aun cuando en determinados aspectos fueran «occidentales»; otro tanto ocurría, aunque en menor medida, con Arkansas y Misuri. Lo que seguía siendo dudoso era el futuro de los estados libres de la mitad septentrional del valle del Misisipí. Esta zona, que culturalmente tenía características propias, dependía económicamente, al menos hasta la llegada del ferrocarril, del Misisipí y sus afluentes, sobre todo a efectos del comercio. De aquí que fuera natural que a medida que las regiones más antiguas maniobraban en su provecho, se volvieran hacia el Oeste en busca de respaldo. La realidad era que, en lo fundamental, los intereses del Oeste y los del Norte eran más coincidentes que los del Oeste y los del Sur, lo que explica que los resultados obtenidos por los sudistas en su campaña para conseguir el apoyo del Oeste fueran desalentadores.

En estas circunstancias, y aparte de la cuestión de la esclavitud, los sudistas tenían motivos más que justificados para sentirse acosados, y la riada de advertencias, críticas e insultos que desde 1830 emanaba de la prensa del Norte reforzó aún más su sensación de aislamiento. En una Unión en la que en teoría todos debían promover sus intereses, los sudistas empezaron a sentirse solos.

VI. LOS CONFLICTOS ENTRE LAS REGIONES, 1835-1860

De haber investigado más a fondo el auténtico estado de opinión del Norte, los sudistas se habrían sentido menos amenazados. Por grande que fuera el éxito alcanzado por los abolicionistas en su tarea de conversión, el movimiento era en muchos aspectos menos formidable de lo que a primera vista parecía. Desde sus orígenes estaba minado por disensiones ideológicas, que alcanzaron su cenit en 1840, cuando el ala radical encabezada por William Lloyd Garrison asumió el control de la organización nacional utilizándola como plataforma para acusar a los restantes abolicionistas de discriminar a las mujeres, de dar muestras de escasa militancia y de diversas otras faltas. Gran parte de las energías del movimiento —en la medida en que todavía podía calificársele como tal— se malgastaban de este modo en luchas intestinas [14].

El relativo éxito de los abolicionistas obedecía en gran parte a su hábil manejo de la propaganda y, especialmente, de las nuevas técnicas de impresión barata, induciendo así a engaño acerca del respaldo de que disfrutaban. Pero de la gran oposición con que tropezaban cabía deducir, en todo caso, que no representaban a la generalidad de los nordistas, y ello no porque aquéllos aprobaran la esclavitud, cosa que algunos hacían, sino porque la acción de los abolicionistas tomaba unos rumbos que tenían todas las trazas de resultar contraproducentes.

Entre los dirigentes de las masas antiabolicionistas que aterrorizaron Boston y otras ciudades en la década de 1830 figuraban los partidarios del movimiento de colonización que trataban de resolver el problema a su manera; pero la principal fuente de oposición radicaba en la creencia de que los abolicionistas eran unos fanáticos irresponsables que, al presionar en favor de una emancipación inmediata, no sólo era improbable que beneficiaran a los esclavos, sino que, con toda seguridad, dañarían a la Unión, e incluso podrían destruirla [15]. Ello explica que incluso los políticos enemigos de la esclavitud se esforzaran por dejar bien sentado que no eran abolicionistas. Para un movimiento que pretendía representar los auténticos ideales americanos, el respaldo político de que gozaba era notablemente reducido.

El obstáculo principal a la consecución de los objetivos abolicionistas era simplemente la imposibilidad en que se hallaban de responsabilizarse directamente del problema que trataban de resolver. Todos estaban conformes en que la esclavitud era de competencia estatal; el único modo de que el gobierno federal pudiera intervenir legalmente en ella, al menos tal y como existía en los distintos estados, era mediante una reforma constitucional, lo que suponía la conformidad de las tres cuartas partes de los estados. Dado que la mitad de ellos (12 de 24 en 1830; 15 de 33 en 1860) seguían manteniendo la esclavitud y, consecuentemente, cabía presumir que se opondrían a semejante enmienda, este enfoque quedaba políticamente descartado.

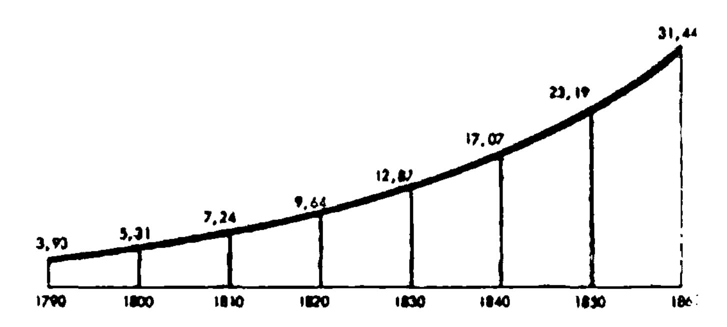
Se ponía así de manifiesto la naturaleza quijotesca de la ofensiva abolicionista, lo que contribuye a explicar la disgregación del movimiento tras los éxitos propagandísticos de la década de 1830. Una cosa era demostrar que la esclavitud era contraria al sistema de valores americano y otra, muy distinta, hallar un remedio que concitara el beneplácito de todos. Habiendo fracasado en su enfrentamiento con sus enemigos reales, los sudistas propietarios de esclavos, los abolicionistas se revolvieron airadamente los unos contra los otros.

Pero para la mayoría de los sudistas el hecho de que fueran muy escasos los nordistas que secundaban el abolicionismo —y, por supuesto, que muy pocos abolicionistas estuvieran de acuerdo entre sí— importaba menos que el hecho de que el abolicionismo fuera una manifestación de una cultura cuya creciente pujanza amenazaba su forma de vida. Una de las consecuencias de esta actitud era que los abolicionistas parecían mucho más peligrosos de lo que en realidad eran. Su imagen de grupo eficazmente organizado, bien dotado desde el punto de vista económico y políticamente influyente tenía que halagar profundamente a quienes, en realidad, no eran más que un grupo desorganizado, financieramente débil y políticamente impopular. En todo caso, es indudable que la exagerada reacción sudista acrecentó el prestigio de los abolicionistas, incluso en el Norte. Lo demuestra la repentina notoriedad alcanzada por el *Liberator* de Garrison, que todavía en 1832 no era más que un oscuro panfleto, leído principalmente por los negros del Norte, al ser relacionado, erróneamente por cierto, con la insurrección de Nat Turner. O el hecho de que en 1835, el gobernador McDuffie, de Carolina del Sur, llegara a manifestar ante el legislativo de su Estado que creía que a los agitadores abolicionistas había que condenarlos a muerte

Fue en el Congreso donde la reacción sudista tuvo peores consecuencias. Una de las iniciativas abolicionistas que más éxito tuvo fue el lanzamiento de una campaña masiva de peticiones, montada sobre el modelo británico pero a escala mucho mayor; fueron tantas las peticiones que, de haberse examinado todas, las actividades del Congreso se habrían paralizado. En tanto que el Senado acordó un procedimiento según el cual las peticiones se rechazaban a medida que eran formuladas, en la Cámara de Representantes la situación era más compleja. En 1836 la Cámara aprobó una resolución en la que se establecía que «el examen de cualesquiera peticiones, memoriales, resoluciones, proposiciones o documentos que de algún modo se relacionen con el tema de la esclavitud o de la abolición de la esclavitud, sea pospuesto indefinidamente, sin que sean impresos ni se les dé curso, y sin que se tome ninguna decisión adicional al respecto». Esta primera «ley de la mordaza» *(gag rule),* y las que le sucedieron —pues cada Cámara establecía sus propias reglas de procedimiento— motivaron la protesta de los representantes del Norte alegando que se denegaban la libertad de discusión y los derechos de petición de sus electores, a lo que siguió una prolongada campaña dirigida por el expresidente John Quincy Adams, de Massachusetts, que duró hasta 1844, año en que se abrogaron las leyes de la mordaza. Otro tema que provocó una violenta

reacción fue la pretensión sudista de excluir del correo el material abolicionista; en este punto tuvieron menos éxito, si bien algunos administradores de correos sudistas siguieran censurando con aquiescencia oficial, el material que pasaba por sus manos. Estas y otras cuestiones semejantes —como la protección de la esclavitud en la capital federal— pusieron de relieve que los sudistas estaban resueltos a atropellar los derechos de los blancos del Norte con tal de defender su «peculiar institución» [16].

En todo caso, el principal problema seguía siendo la expansión hacia el Oeste. Aun cuando la esclavitud en cada Estado era de la competencia estatal, el gobierno de los territorios era responsabilidad federal. La línea de demarcación de los territorios existentes, el paralelo 36° 30', ya había sido trazada; lo importante era qué iba a ser de las tierras que pudieran adquirirse en el futuro, cuestión ésta particularmente delicada como ya se había puesto de manifiesto en tiempos del Compromiso de Misuri. A medida que los sudistas se aproximaban a los límites de la zona que les había sido asignada, crecía su irritación ante el trato que habían recibido y, como es natural, comenzaron a buscar la fórmula para resarcirse de las pérdidas que entonces habían sufrido.



Crecimiento de la población (en millones)

La rebelión de Texas de 1836 les ofreció la oportunidad que esperaban. Pese a haber sido colonizada por pioneros de ascendencia americana, Texas era una provincia de México, pero una serie de desavenencias con las autoridades mexicanas llevó a los tejanos a declarar la independencia, que lograron establecer tras la lucha subsiguiente. Si se la añadía al área abierta a la esclavitud tras el Compromiso de Misuri, Texas compensaría práctica

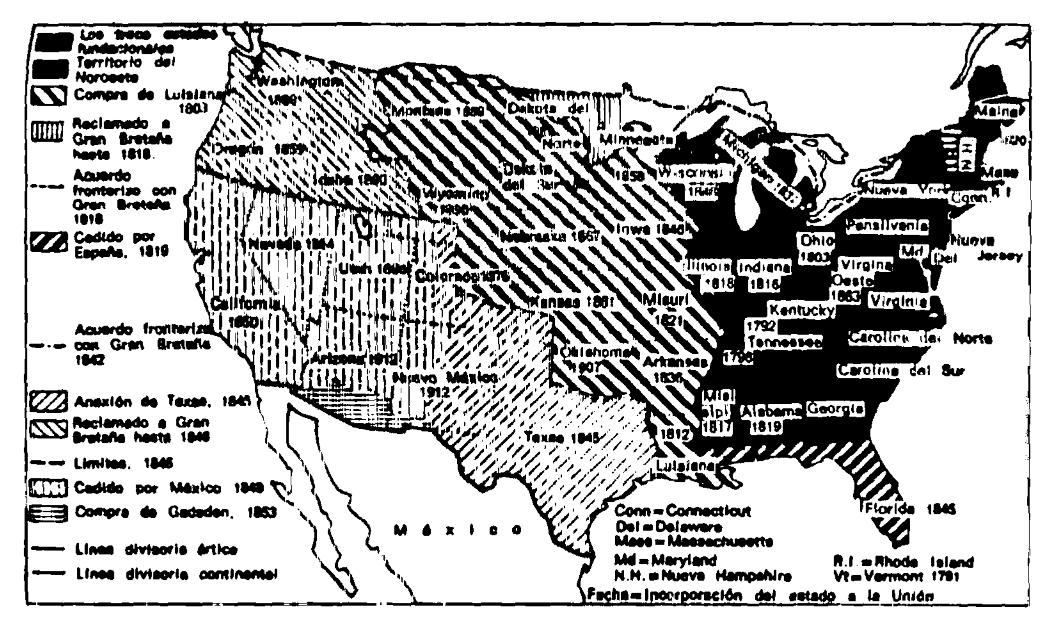


FIG. 1.—La expansión territorial de los Estados Unidos

mente aquellas zonas de las tierras adquiridas con la compra de Luisiana de las que había quedado excluida la esclavitud, y a las que afluían masivamente los colonos del Norte. Por su parte, los tejanos estaban deseando convertirse en ciudadanos de Estados Unidos ya que, pese a sus éxitos en la lucha contra las tropas mexicanas, eran numéricamente inferiores. La anexión descartaría el riesgo de la reconquista, atraería a más colonos y vincularía a la madre patria a los que ya se habían asentado.

Pero el proyecto tropezaba con muchas dificultades. Una era que tanto los *whigs* del Norte —el partido de oposición— como los abolicionistas eran profundamente hostiles a éste; desde su punto de vista, la rebelión de Texas equivalía poco menos que a una conspiración esclavista. No andaban descaminados, pues los tejanos poseían esclavos y uno de los motivos por los que se enfrentaron con las autoridades mexicanas fue precisamente su negativa a ponerlos en libertad y a acabar con nuevas importaciones. El mayor obstáculo, sin embargo, era la posibilidad de que la anexión arrastrara a Estados Unidos a un conflicto con México. Fue esta consideración, más que el temor a los *whigs* y a los abolicionistas, lo que hizo que el presidente Jackson y sus sucesores miraran con recelo las aspiraciones tejanas. El resultado fue que Texas siguió siendo una república independiente al tiempo que tejanos y sudistas conspiraban para sacar partido del temor americano a que Gran Bretaña apareciera en escena, a menos que los Estados Unidos intervinieran. La idea del «destino manifiesto» —la creencia de que los Estados Unidos estaban predestinados a ocupar y desarrollar la totalidad del continente norteamericano— era ampliamente aceptada por todas las regiones del país. Por ignorar esta realidad, los abolicionistas hicieron sin darse cuenta el juego a sus enemigos cuando cometieron la imprudencia de hacer determinadas propuestas al gobierno británico que, a pesar de su escaso interés para este último, se presentaron de tal forma que parecía como si Texas estuviera a punto de convertirse en una colonia británica. En marzo de 1845, tras unas elecciones presidenciales cuyo resultado podía interpretarse como ilustrativo del respaldo popular a la anexión una resolución conjunta del Senado y la Cámara de Representantes aprobó el tratado de incorporación de Texas a la Unión

Por duro que fuera este golpe para las fuerzas antiesclavistas lo peor aún no había ocurrido. Los adversarios de la anexión habían profetizado que este paso conduciría a la guerra. Apenas había transcurrido un año cuando estalló el conflicto; al cabo de dos, México había sido derrotado y el Congreso se encontro con el dilema de qué hacer con aquellos nuevos y vastos territo-

rios que se extendían de las Rocosas al Pacífico. Por difícil que hubiera sido la cuestión de Misuri, no era nada en comparación con este nuevo problema, en un momento en que los intereses regionales, mucho mejor organizados y resueltos a no ceder una pulgada, estaban maniobrando para ocupar posiciones. Gran parte de la discusión giró en torno a la propuesta presentada por David Wilmot, congresista demócrata por Pensilvania, de que la esclavitud quedara permanentemente excluida de todos los territorios cedidos por México. Los sudistas reaccionaron reivindicando su derecho de acceso, con sus esclavos, a la totalidad de la zona y argumentando que de este modo compensarían las recientes ganancias del Norte en el territorio de Oregón. Los sudistas radicales, dirigidos por John C. Calhoun, fueron aún más lejos al afirmar que, dado que los esclavos eran simples objetos de propiedad, y que a los americanos no podía despojárseles de su propiedad salvo por el procedimiento legalmente establecido, los sudistas eran libres de llevar los esclavos a cualquier territorio del país con independencia de las normas dictadas por el Congreso o por cualquier otro organismo.

Las polémicas de los años 40 significaron un nuevo paso en el deterioro de las relaciones regionales; su aspecto más inquietante era la medida en que sus protagonistas desconocían, o no podían percibir, los problemas reales —como, por ejemplo, si existía alguien que efectivamente quisiera trasladar sus esclavos a Utah y qué haría con ellos una vez allí— en su afán por negar a sus oponentes cualquier ventaja por imaginaria que fuese. Al igual que ocurría con las naciones europeas hostiles, cuyo proceder siempre habían condenado pero al que cada vez se acercaban más, los americanos combatían a enemigos que eran más producto de su imaginación que otra cosa. En lugar del Sur real, lo que existía era el «poder esclavista»; en lugar del Norte, la «conspiración abolicionista» [17]. Resulta difícil decir cuál de los dos estaba más alejado de la realidad, pero en la medida en que las creencias se materializaban en acciones, aquellas imágenes acabaron por convertirse en realidad.

Pero cuando se produjo la ruptura del equilibrio político, la realidad fue muy distinta de lo esperado. El descubrimiento de oro en California, el 24 de enero de 1848, una semana antes de que se firmara el tratado de cesión de las tierras mexicanas a Estados Unidos, desencadenó una afluencia masiva de población con el resultado de que, sin haber alcanzado formalmente el status territorial, California solicitó en marzo de 1850 su reconocimiento como Estado libre. Dado que ello era deseo expreso de sus habitantes, los sudistas no tenían motivo alguno para oponer-

se. La seguridad de que al menos una parte del territorio mexicano, y en todo caso la más fértil, quedaría libre de esclavitud, movió a los nordistas a adoptar una actitud más flexible en relación con la restante. Quedaba así expedito el camino a Henry Clay, quien nuevamente desempeñaba el papel de mediador entre las regiones, para preparar un paquete de medidas destinadas a conciliar las notables divergencias entre el Norte y el Sur, y, apoyándose en un resurgimiento de la opinión moderada, presentar al Congreso una serie de propuestas: la admisión de California como Estado libre, la organización equilibrada del territorio mexicano sin restricciones a la esclavitud, la prohibición del comercio de esclavos en el distrito de Columbia, la adopción de garantías destinadas a evitar obstrucciones a la esclavitud en el propio distrito y la creación de unos mecanismos más eficaces para el regreso de los esclavos fugitivos.

El compromiso de 1850 era todo lo bueno que razonablemente cabía esperar y mucho mejor de lo que hubiera podido imaginarse poco tiempo antes. Evidentemente no resolvía los problemas básicos de la esclavitud ni acababa con la desconfianza regional, pero estas situaciones se solventan rara vez de golpe, salvo por la guerra, evitando una peligrosa crisis que de otro modo pudo haber desembocado en un conflicto abierto. Si la guerra hubiera estallado entonces, en lugar de once años más tarde, cuando la fuerza relativa del Norte había aumentado, las probabilidades de una victoria nordista habrían sido proporcionalmente menores, por lo que al aplazar el enfrentamiento, el compromiso contribuyó también a que los Estados Unidos se proyectaran hacia el siglo XX como una nación unificada.

A comienzos de la década de 1850, sin embargo, no estaba claro que la guerra fuera inevitable, ni probable siquiera. Se habían aliviado las emociones contenidas de los últimos años y los radicales, que hasta fecha reciente ocuparon la escena política, se habían retirado a los bastidores. Hacía mucho tiempo que el futuro, en conjunto, no parecía tan propicio.

Pero las apariencias eran engañosas. A pesar de su inmaculado aspecto exterior, la estructura estaba gravemente deteriorada. El examen de las instituciones que hasta entonces habían contribuido a mantener unida a la Unión evidencia en qué medida lo estaba. Figuraban entre ellas las Iglesias, cuya peculiar sensibilidad frente a las cuestiones morales las hacía especialmente vulnerables. Durante los años 40, se habían ido rompiendo, uno tras otro, los lazos que unían a las ramas nordista y sudista de las principales confesiones. En una época en que los americanos dedicaban más tiempo a escuchar semones que discursos políticos,

lo sucedido era preocupante, en especial porque ahora cada rama se creía obligada a justificar su acción. Más grave aún era que los partidos políticos parecían seguir idéntico camino. Contrariamente a lo que habían temido los fundadores de la nación, los partidos, hasta entonces, habían resultado ser más una fuerza cohesiva que un factor de división Cualquier partido que no fuera nacional, es decir que no disfrutara del apoyo de todas las regiones, se hallaba en franca desventaja, como había puesto de relieve la suerte que corrieron los federalistas de Nueva Inglaterra. Por muy enfrentados que estuvieran sus afiliados en temas tan importantes como la esclavitud, tenían que olvidar sus diferencias una vez cada cuatro años con el fin de elaborar un programa común y designar sus candidatos. Pero como consecuencia de la intensificación de las tensiones regionales a finales de la década de los 40, aquello resultaba cada vez más difícil. Los dos partidos lucharon denodadamente por reconciliar a sus facciones hostiles. Los demócratas, cuyas disensiones les habían costado las elecciones de 1848, lo lograron adoptando una línea conservadora a propósito de la esclavitud, asegurándose así la elección de su candidato presidencial tanto en 1852 como en 1856. Los *whigs*, cuya ala nordista insistía en seguir una línea relativamente más liberal, perdieron el respaldo del Sur, lo que provocó la desintegración del partido. En 1853, el sistema político de Estados Unidos había dejado de ser bipartidista.

El país, ya agitado políticamente, no estaba preparado para resistir el recrudecimiento de las luchas regionales provocadas por la ley Kansas-Nebraska de 1854. Engañado por la aparente tranquilidad, Stephen Douglas, senador demócrata por Illinois, había propuesto que se autorizara la esclavitud en las zonas de las que había sido excluida formalmente por estar situadas al norte del paralelo 36° 30' del Compromiso de Misuri; el objetivo que perseguía no era extender la esclavitud, sino promover la construcción de un ferrocarril que enlazara Illinois y California. Lo dispuesto sobre la esclavitud no era más que un señuelo destinado a apaciguar a los sudistas que confiaban en que el primer ferrocarril transcontinental naciera en su región. No podía imaginar que los sudistas quisieran llevar a sus esclavos a aquellos territorios ni que, si llegaban a hacerlo, se lo permitieran los colonos, que en su mayoría procedían del Norte, y menos aún que los estados del Norte se sintieran amenazados por lo que no era más que un gesto simbólico cuyo fin era asegurarles una ventaja económica efectiva, un enlace ferroviario con el Oeste.

En términos racionales, evidentemente, aquello carecía de sentido. Lo grave era que muchos nordistas —y también sudistas—

habían dejado de ver las cosas en un contexto racional, estrictamente hablando. Si lo que se alzaba frente al Norte ya no era el Sur real, una cultura preindustrial cuyo crecimiento potencial se hallaba condicionado por factores demográficos, climatológicos y económicos, sino el «poder esclavista», era obvio que cualquier propuesta destinada a aumentar su zona de influencia había de tener un carácter amenazador. Paralelamente, si el Sur se sentía acosado por un Norte hostil e implacable, hacía bien en llevar sus reivindicaciones territoriales hasta el límite.

Las tensiones que se suscitaron en los años 50 llevaban implícitas reacciones de esta índole más acusadas aún que las de la década de 1840. Gran parte de lo ocurrido era de tal naturaleza que, de haber sucedido en otro momento, habría despertado poca atención. Pero que la reacción nordista a las propuestas de Douglas fuera tan violenta, y que el Sur interpretara la acción de John Brown de 1859 (un torpe asalto a una armería federal de Virginia dirigido por un viejo medio chiflado) como una agresión física del Norte, son hechos que revelan hasta qué punto se habían deteriorado las relaciones entre las regiones.

Al mismo tiempo se estaban produciendo otros acontecimientos que sí tenían auténtica importancia; entre ellos la agudización de las luchas entre las ramas nordista y sudista del Partido Demócrata. Otro, más evidente, fue la aparición en el Norte de un nuevo partido, el Republicano, integrado por antiguos *whigs,* Demócratas disidentes y seguidores de diversos partidos minoritarios del Norte, como los *free soilers,* que rechazaban explícitamente la esclavitud en los territorios que no la habían tenido antes. A diferencia de los partidos no nacionales o regionalistas del pasado, el Partido Republicano tenía una fuerza extraordinaria. Fundado en 1854, en 1856 estuvo a punto de alcanzar la presidencia, lográndolo en 1860. Desde entonces, la rivalidad entre el Partido Republicano y el Demócrata es la que ha determinado el marco de las disputas políticas dentro de los Estados Unidos. Hasta ahora, bajo las condiciones de la mayoría electoral simple y la elección directa del presidente, ningún «tercer» partido ha logrado poner en peligro el predominio de los dos grandes partidos. A las pocas décadas después de la guerra civil, y a pesar de tener su origen en el movimiento antiesclavista, el Partido Republicano no sólo carecía ya de principios, sino que entró en un pacto electoral para ocupar la presidencia y numerosos puestos públicos en los distintos estados. Hacia 1900 había adquirido ya la reputación, que ha conservado hasta hoy, de ser el partido de los *businessmen,* de los intereses industriales del Norte, así como de los grandes terratenientes exportadores del Oeste. Entre

1860 y 1933 sólo hubo de dejar la Casa Blanca a un demócrata durante dieciséis años. Después de la guerra civil, el Partido Demócrata consiguió continuar la tradición jeffersoniana del llamamiento a los intereses y valores del *common man*. Alcanzó una posición dominante especialmente en el Sur porque los republicanos no parecían elegibles a muchos sudistas blancos hasta la segunda mitad del siglo XX a causa de su pasado como «partido pronegro» [17 *].

VII. LA SECESION: EL ABANDONO DE LA UNION POR LOS ESTADOS DEL SUR

No cabe duda de que la elección de Lincoln como presidente en 1860 representó un duro golpe para el Sur. Por primera vez en la historia americana un presidente había resultado elegido sin el concurso sudista. Pocos años antes ello habría sido imposible; el que sucediera entonces ponía de relieve hasta qué punto se había erosionado la posición del Sur. Pero lo más grave era que había sido elegido sobre la base de un programa que le comprometía específicamente con la promoción de los intereses regionales del Norte y del Oeste: elevación de los aranceles, reparto de tierras entre los colonos en el Oeste y oposición a que se introdujera allí la esclavitud.

Pero esta derrota, por real que fuera, no era en modo alguno irreversible; nadie podía asegurar que el siguiente presidente, o el siguiente al siguiente, mantendría idéntica política. De hecho había motivos muy fundados para presumir que no lo haría, por cuanto los sudistas seguían controlando bastante más de la tercera parte del colegio electoral. Y, como el propio Lincoln había señalado, el daño que un presidente podía hacer en el curso de un mandato, o incluso de dos, tenía un límite. Por muy regionales que fueran sus compromisos previos, su actuación estaba limitada por una serie de frenos y equilibrios *(checks and balances)* constitucionales y, sobre todo, no podía inmiscuirse en la esclavitud tal y como existía en los distintos estados.

De aquí que los estados sudistas pudieran haber continuado en el seno de la Unión, seguros de que esta peculiar institución no corría peligro inminente y con razonables perspectivas de encontrar una futura administración más de su agrado. El que en su lugar optaran por embarcarse en la aventura mucho más azarosa de la secesión era simple reflejo de su creciente convicción de que, por reversible que fuera, no tenían obligación alguna de aceptar la derrota en ninguna de sus formas. Obedecía esta actitud al

hecho de que, a medida que se producían las tensiones regionales, la opinión nordista y sudista acerca de la naturaleza fundamental de la Unión se había ido distanciando paulatinamente. Tal y como los padres de la Patria anticiparan, el tiempo estaba resolviendo el problema, pero en cada región de modo diferente. Mientras que los nordistas estaban cada vez más convencidos de pertenecer a una sola nación, una e indivisible, los sudistas llegaban precisamente a la conclusión contraria. No es que pudiera concebirse la Unión como un pacto voluntario, que se mantendría sólo en tanto conviniera a los intereses de los estados individuales; es que no cabía concebirla de otro modo [18]. Esto era, en pocas palabras, lo que ocurría. Recurrir a otros argumentos, como hacían los nordistas, no era más que valerse del disfraz del patriotismo para ocultar intereses regionales, como claramente evidenciaba el programa republicano. A los nordistas las ventajas regionales les preocupaban tanto como a los sudistas, pero en cuanto partido dominante, les interesaba sencillamente mantener la ficción de una nación unificada para mejor poder explotar a los demás. La cuestión capital radicaba, según un sudista, en saber si en el futuro los estados del Sur «no serán más que colonias y plantaciones de los centros comerciales [...] o conservarán su personalidad propia e individual» [19].

Así, pues, en las semanas siguientes a la elección de Lincoln, acompañándose de citas de Thomas Jefferson y con la sensación de que seguían los pasos de sus antepasados revolucionarios, los congresistas de los estados algodoneros se despidieron de sus colegas del Norte y emprendieron viaje al Sur. El 20 de diciembre de 1860, con un solo voto en contra, la Convención estatal de Carolina del Sur ratificó un decreto cortando todos los lazos con la Unión. Le siguió Misisipí el 9 de enero de 1861, Florida el 10 y Alabama el 11. El 1 de febrero los siete Estados del «Sur profundo», en la franja que va de Carolina del Sur en el Este a Texas en el Oeste, habían declarado formalmente su independencia. El 8 de febrero los representantes de dichos estados, reunidos en Montgomery, Alabama, crearon un gobierno provisional bajo una nueva Constitución y, al día siguiente procedieron a elegir a Jefferson Davis como primer presidente de la Confederación de Estados de América.

El Gobierno Federal, entre tanto, no había tomado decisión alguna. La Administración saliente de Buchanan (1857-61) estaba encantada de poder dejar este tema en manos de su sucesor, y los republicanos que accedían al poder no habían asumido aún sus funciones. Pero incluso cuando lo hicieron el 4 de marzo, tampoco tenían una idea clara de cómo proceder. Una actitud

excesivamente conciliadora equivaldría a renegar de las promesas electorales y a enemistarse con sus propios partidarios. Los sudistas habían amenazado ya en otras ocasiones con la secesión; ¿quién podía asegurar, incluso a aquellas alturas, que hablaban en serio? Adoptar, por otra parte, una línea dura provocaría la inmediata hostilidad del Alto Sur, cuya fidelidad todavía estaba en juego.

En su discurso de toma de posesión, Lincoln ensayó una línea intermedia, asegurando a los sudistas que tenía el propósito de «no inmiscuirse, directa o indirectamente, en la institución de la esclavitud en los estados donde existe», y que confiaba en que la violencia sería evitada, pero que estaba decidido a defender la Unión. ¿Significaban sus palabras que planeaba la invasión del Sur? Lincoln dejó que cada cual las interpretara a su gusto.

Lo que sí era evidente es que si realmente pretendía preservar la Unión, más tarde o más temprano se vería obligado a intervenir. En marzo, el gobierno confederado envió representantes a Washington para negociar la evacuación de los fuertes e instalaciones federales, siendo rechazadas sus pretensiones. A principio de abril era obvio que las provisiones de la guarnición de Fort Sumter, en el puerto de Charleston, en Carolina del Sur, eran tan escasas que sólo podría resistir unos pocos días más. Evacuar el fuerte significaba reconocer que el Sur tenía derecho a la secesión; reforzarlo, dar pie a acusaciones de provocación deliberada. Una vez más Lincoln optó por la solución intermedia, enviando una expedición naval de socorro con abastecimientos e informando, al mismo tiempo, de su decisión al gobernador de Carolina del Sur. A las 4,30 de la madrugada del 12 de abril de 1861, las baterías de Charleston iniciaron el bombardeo de Fort Sumter.

VIII. LA GUERRA CIVIL, 1861-1865

A partir de entonces, los acontecimientos se desarrollaron a velocidad creciente. Lincoln solicitó de los estados setenta y cinco mil voluntarios para acabar con la rebelión. Virginia, Carolina del Norte, Tennessee y Arkansas se opusieron, promulgando sus propios decretos de secesión. Esta decisión puso en duda la futura actitud política de Maryland, Kentucky y Misuri. El sector montañoso de Virginia Occidental, tradicionalmente reñido con la zona marítima y las tierras bajas, se negó a reconocer la secesión y en 1863 se convirtió en Estado por derecho propio. De

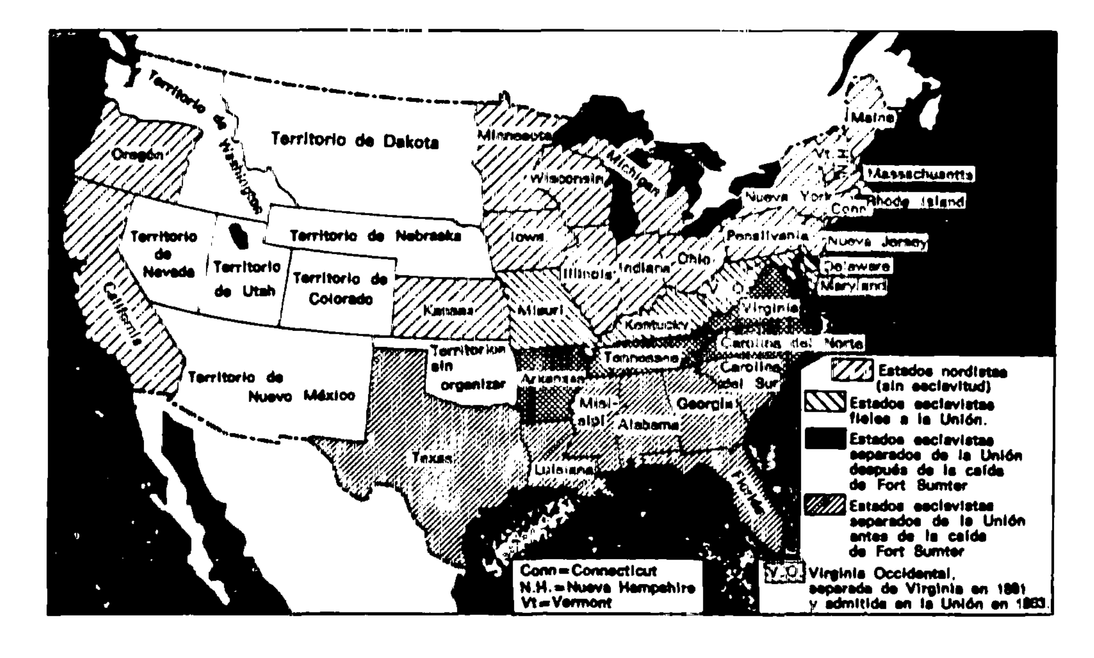


FIG 2.—Alineamiento de los diferentes estados en 1861

entre los estados esclavistas, el único que permaneció inequívocamente leal fue Delaware.

En conjunto, no se trataba en absoluto de una ruptura perfectamente definida. Las simpatías seguían divididas, especialmente en los estados limítrofes. Eran muchos, incluido el propio Lincoln (al igual que su rival, Jefferson Davis, natural de Kentucky) los que tenían parientes luchando en el otro bando. El mayor Anderson, comandante de la guarnición federal de Fort Sumter. había nacido en el Sur, al igual que su superior, el general Winfield Scott. John C. Pemberton, que llegó a ser teniente general de la Confederación, era oriundo de Pensilvania, y Samuel Cooper, que ascendió hasta jefe del Estado Mayor sudista, había nacido en Nueva York.

Estadísticamente, la lucha era desigual. Desde un principio el Norte contaba con una clara superioridad tanto en hombres como en recursos materiales. Dejando a un lado las zonas fronterizas en disputa, que probablemente respaldaban por igual a ambos contendientes, la población total de los veinte estados que permanecieron fieles a la Unión era de 19 millones, frente a los 9,5 millones que sumaban los once estados que se habían separado de ella. Suponiendo que de esta cifra, 3,5 millones fueran esclavos negros, se deduce que en términos de efectivos humanos el Norte tenía una ventaja aproximada de tres a uno. En lo tocante a riqueza y capacidad industrial, su superioridad era aún más acusada; disponía de una red ferroviaria dos veces más extensa, de un volumen de recursos bancarios tres veces superior, de un tonelaje marítimo cuatro veces mayor y de unas inversiones en la industria manufacturera que quintuplicaban a las sudistas. Todo ello significaba que el Norte disponía de una economía básicamente autosuficiente y el Sur no, por seguir dependiendo de la exportación de sus materias primas agrícolas. En sus minas, fábricas y dominio de las técnicas industriales el Norte tenía, sobre todo, una capacidad para hacer la guerra de la que manifiestamente carecía el Sur.

Pero no debe sobrestimarse la importancia de estos factores En 1861 no estaba en absoluto claro que el Norte dispusiera del tiempo necesario para movilizar estos recursos superiores, ni tampoco que estuviera dispuesto a hacerlo. Los sudistas tenían todos los motivos para combatir hasta el final. Luchaban, al fin y al cabo, por su independencia; si perdían, sus vidas se verían drásticamente afectadas. Habían tenido ya la experiencia de lo que significaba vivir en la Unión y no la habían apreciado; de ser derrotados, su situación sólo podía empeorar. Semejantes consideraciones no podían aplicarse al Norte; la retirada de los sudistas afec-

taba negativamente a muy pocos; eran muy escasos los que conocían el Sur de primera mano y menos aún los que simpatizaban con sus instituciones políticas. Pero, por su actitud política, el Sur se había enemistado prácticamente con todos. Uno de los resultados de la secesión era que los congresistas del Norte podían dedicarse ya a los asuntos que les eran propios. ¿Quién podía garantizar que en el futuro no habría más ventajas? En pocas palabras, ¿qué motivos había para que el Norte se empeñara en una guerra prolongada con objeto de mantener en el seno de la Unión a un grupo de estados manifiestamente resueltos a abandonarla?

Posiblemente un presidente menos decidido que Lincoln habría intentado llegar a alguna forma de entendimiento con la Confederación, lo que efectivamente habría significado el reconocimiento de la independencia del Sur. Por no actuar de este modo, el Norte pagó una factura muy elevada, que al final de la contienda incluía 365.000 muertos. Lo que sostuvo a Lincoln en los primeros momentos fue la fiebre bélica que sacudió al Norte, tras su petición de voluntarios, pero a la larga tuvo mayor importancia la creencia, claramente expresada en su discurso de Gettysburg en 1863, de que la causa de la Unión era también la causa de la democracia y, consiguientemente, la causa de toda la humanidad, aun cuando pueda discutirse que esta creencia estuviese justificada. Para los sudistas, propensos a reafirmar sus propias aspiraciones democráticas a la autodeterminación, aquella afirmación carecía de fundamento, pero no cabe duda de que ayudó mucho al Norte a mantenerse firme durante los amargos años del conflicto.

El factor decisivo fue, sin embargo, que también el Norte estaba resuelto a luchar hasta el final, si bien en los primeros meses de la guerra no era evidente todavía que fuera así. Ambos contendientes habían previsto un enfrentamiento breve y violento, seguido de la victoria. Dado que la estrategia del Sur era esencialmente defensiva, la iniciativa correspondía al Norte. A mediados de julio, una columna integrada por 35.000 hombres inició el recorrido de los 190 km. que separaban Washington de la recién creada capital confederada de Richmond. En su mayoría eran miembros de las milicias, reclutados por noventa días, cuyo servicio militar estaba a punto de expirar; su experiencia en el combate era prácticamente nula. A unos 45 km. al sur de Washington, junto a un riachuelo llamado Bull Run, se enfrentaron a una fuerza sudista aproximadamente igual. Tras un feroz combate, el ejército de la Unión, que había recibido orden de retirarse y reagrupar sus fuerzas, se desintegró. De haber explotado los sudistas

su victoria, avanzando hacia el Norte, podrían haber entrado en la capital federal prácticamente sin encontrar resistencia.

Bull Run fue el primero de una serie de desastres que se abatieron sobre las fuerzas de la Unión destacadas en Virginia a lo largo de los dos años siguientes. Aun cuando su experiencia fue cada vez mayor, los sudistas les superaban constantemente en capacidad de maniobra, lo que evidenciaba que la crema de la oficialidad de Estados Unidos se había pasado a la Confederación. Durante la primavera de 1862 se intentó llegar a Richmond por segunda vez, mediante un desembarco en la península de Yorktown, al sudeste de la ciudad, pero las tropas de la Unión fueron rechazadas de nuevo. En el otoño y el invierno de 1862, y en la primavera de 1863, se hicieron tres nuevos ensayos, con parecido resultado. Al cabo de dos años de lucha, el único éxito alcanzado por la Unión en el teatro oriental fue el rechazo de una fuerza sudista que había penetrado en Maryland, al nordeste de la capital federal, tras la victoria puramente técnica lograda en la batalla de Antietam.

Pero la potencia del Norte se dejaba sentir en otras partes. El bloqueo cada vez más eficaz de la línea costera sudista interrumpió toda relación comercial con el mundo exterior; en la primavera de 1862, una fuerza anfibia capturó Nueva Orleans y comenzó a presionar hacia el Norte remontando el Misisipí y, lo que era más importante, los ejércitos de la Unión en el teatro occidental, bajo el mando de los generales Grant y Sherman, avanzaban hacia el Sur a lo largo del Misisipí con el propósito de enlazar con aquella ciudad. Finalmente, en el verano de 1863, la captura por Grant de la fortaleza confederada de Vicksberg, y la rendición simultánea de Port Hudson a las fuerzas nordistas que progresaban hacia el Norte, confirió a la Unión el control de la totalidad del curso del río.

Este éxito coincidió con la primera victoria decisiva de la Unión en el Este. Aun cuando su capacidad de maniobra seguía siendo mayor, alarmaba a los sudistas la creciente superioridad numérica de los efectivos de la Unión. En un desesperado intento por demostrar de una vez por todas la superioridad de sus ejércitos en el campo de batalla, fomentando así el apaciguamiento y las disensiones en el Norte, el comandante sudista Robert E. Lee ordenó a sus tropas que cruzaran el río Potomac, en Pensilvania, siendo detenidas en Gettysburg por un ejército enviado por la Unión en su persecución. El enfrentamiento se prolongó durante tres días; en varias ocasiones los confederados estuvieron a punto de alzarse con la victoria, pero carecían de los efectivos necesarios para asestar el golpe decisivo. Al tercer día, viendo que el triunfo

escapaba de sus manos, Lee lanzó a sus tropas en un ataque frontal sobre Cemetery Ridge, en el centro de las posiciones de la Unión, pero tuvieron que retirarse diezmadas bajo el fuego enemigo. El 4 de julio, el maltrecho ejército sudista iniciaba la retirada hacia Virginia.

El verano de 1863 marcó el cambio de signo de la guerra; a partir de aquella fecha, los superiores recursos del Norte asegura ron su supremacía en todos los teatros, si bien sus efectos se dejaron sentir más en el Oeste que en el Este. Los reveses militares del Sur exacerbaron también dos problemas que desde un primer momento obsesionaban a los confederados. Uno era el de las rela ciones entre el gobierno confederado y los gobiernos estatales, resultado, en parte, de la teoría de los derechos de los estados *(State rights theory)*, a los que la Confederación debía su existen cia[20]. Ello significaba en la práctica que los estados podían negar, y de hecho lo hacían en ocasiones, los hombres y los suministros que eran necesarios. La situación se agravó por la rigidez del presi dente Davis y por la inexistencia de un sistema bipartidista que acogiera a sus oponentes[21], lo que motivó que algunas de las figuras políticas más destacadas del Sur, entre ellas su vicepresidente y principal teórico de los derechos de los estados, Alexan der H. Stephens, se consagraran durante gran parte de la guerra a actividades que en cualquier otro país habrían constituido delito de traición. El segundo problema que acuciaba a la Confederación era la elevadísima tasa de inflación; ante la imposibilidad de obtener los fondos que necesitaba mediante impuestos o empréstitos, se recurría a la emisión con el resultado inevitable de la elevación de los precios. Aun cuando el Norte tampoco fuera ajeno a estas preocupaciones, se hallaba en mejor situación para hacerles frente Asediado por dificultades políticas y económicas, y con unas perspectivas de victoria cada vez más remotas, la moral del Sur dis minuía.

A pesar de todo, los ejércitos sudistas siguieron combatiendo por espacio de dos años. Una de las esperanzas que les mantenía en pie era la creencia de que Gran Bretaña y Francia, necesitadas de algodón, se verían obligadas a intervenir. En ambos países eran efectivamente muchos los que no habían visto con desagrado la ruptura de la Unión, pero en la etapa inicial de la guerra, cuando se discutió seriamente el reconocimiento de la Confederación, había en Europa suficiente algodón almacenado como para que los fabricantes pudieran salir del paso, y más tarde fue posible acudir a fuentes alternativas de abastecimiento, principalmente Egipto y la India. En todo caso, después de Antietam y menos aún después de Gettisburg, difícilmente le habría compensado a cualquiera

de aquellos países verse envueltos en una guerra con los Estados Unidos.

En estas circunstancias, no le quedaba a la Confederación otra posibilidad que combatir sola. Grant, comandante en jefe de todos los ejércitos de la Unión desde la primavera de 1864, inició una nueva marcha hacia el Sur, en dirección a Richmond, después de que las fuerzas unionistas, tras sufrir graves pérdidas, se hubieran retirado anteriormente. Explotando al máximo sus mayores reservas humanas, Grant siguió adelante de forma inexorable; entre mayo y junio, la Unión perdió 60.000 hombres, más del doble de las bajas sufridas por Lee, pero a pesar de todo su ejército siguió avanzando hasta que, a finales de junio, se estabilizó para iniciar el asedio de Petersburg, nudo ferroviario que protegía el acceso a Richmond. En el Oeste, entre tanto, se desarrollaba una campaña de características diferentes. Sherman, penetrando hacia el Sur desde Chattanooga, puso sitio a Atlanta, que cayó en septiembre; estirando sus líneas de abastecimiento, se dirigió al Este, a Savannah, y, a continuación, en los primeros meses de 1865, torció hacia el Noroeste, hacia Richmond; el 17 de febrero cayó Columbia, y Charleston fue evacuado. Las tropas nordistas no encontraban ya resistencia en sus recorridos por el corazón del territorio sudista y la defensa de la capital confederada resultaba inútil. Ante la proximidad del ejército de Sherman procedente del Sur, Lee se retiró de Petersburg y de Richmond y huyó hacia el Oeste. Una semana más tarde, en el juzgado de Appomattox, al sudoeste de Virginia, rindió su ejército a Grant; las restantes fuerzas confederadas se entregaron en rápida sucesión. Después de cuatro años de lucha y de la pérdida de más de medio millón de vidas, la guerra había terminado.

IX. EL FIN DE LA ESCLAVITUD

Aun cuando la esclavitud desempeñó un papel crucial —tal vez *el* papel crucial— en el estallido de la contienda, su abolición no era uno de los objetivos de guerra iniciales del Norte. En vísperas del conflicto, el propio Lincoln había manifestado que aun cuando lo deseara no podía inmiscuirse en ella, tal y como existía en los diversos estados. Pero el hecho de la guerra modificó su postura en un importante aspecto, ya que entonces si lo quería sí podía intervenir, recurriendo a sus poderes excepcionales; en la práctica, no obstante, su política permaneció inalterada. Diecisiete meses después del comienzo de la guerra, Lincoln escribía al director del *New York Tribune*, Horace Greeley: «Mi

principal objetivo en esta lucha es salvar la Unión, y no salvar la esclavitud ni destruirla; si pudiera salvar la Unión al precio de no libertar *a un solo* esclavo, lo haría; si pudiera salvarla libertando a *todos* los esclavos, lo haría; y si pudiera salvarla libertando a unos y abandonando a otros, también lo haría»[22]. Estos comentarios, se apresuraba a añadir, no reflejaban su opinión personal de que todo ser humano debía ser libre en todas partes, sino lo que sentía desde su cargo oficial de presidente de los Estados Unidos.

La necesidad de cautela era evidente. Algunos estados esclavistas luchaban ya del lado de la Unión y se esperaba que otros siguieran pronto su ejemplo. Incluso había muchos estados libres que eran hostiles a la idea de la liberación en masa de los esclavos; la oposición era especialmente fuerte en el propio Medio Oeste, patria de Lincoln, donde se temía que la emancipación provocara una afluencia masiva de negros, temor éste en parte deliberadamente cultivado por la oposición demócrata. Preocupaba también, como pusieron de manifiesto algunos de los colegas del propio Lincoln, que a falta de victorias militares nordistas, la medida se interpretara como un desesperado intento de salvar la situación desencadenando una rebelión de esclavos. Había, pues, motivos suficientes para suponer que una acción precipitada podía perjudicar al esfuerzo bélico del Norte y, de paso, a los intereses a largo plazo de los propios esclavos.

Pero al propio tiempo, las actitudes estaban cambiando. Si el Norte luchaba por la democracia, difícilmente podía tolerar la esclavitud. Lincoln detestaba personalmente la institución y también estaba muy necesitado del respaldo político de los republicanos radicales y de los abolicionistas que, desde un principio, le instaban a que convirtiera la guerra en una cruzada antiesclavista. Un mes antes de su carta a Greeley confió a su gabinete que estaba considerando la posibilidad de utilizar contra la esclavitud los poderes que le confería la situación bélica. La victoria de la Unión en Antietam le ofreció la oportunidad que había estado esperando; cinco días más tarde, el 22 de septiembre de 1862, declaraba que tenía el propósito de conceder la libertad a los esclavos de las zonas que, a comienzos del siguiente año, se mantuvieran todavía en rebelión.

La proclamación de la emancipación del 1 de enero de 1863 no emancipaba, por lo tanto, a la totalidad de los esclavos. A aquéllos a quienes se aplicaba vivían en zonas dominadas por la Confederación, y no podían, por lo tanto, al menos temporalmente, sacar partido de su nueva condición. Los restantes, que habitaban en los estados leales o en regiones ya ocupadas por los ejércitos nordistas,

seguían legalmente en la misma situación, y en la mayor parte de los casos así ocurrió hasta el final de la guerra. Pero resultaba evidente que la esclavitud estaba condenada, porque no habría sido práctico mantenerla allí donde todavía era legal. Los abolicionistas, como es natural, estaban alborozados; también lo estaban los esclavos, que acudían en masa buscando el amparo de los ejércitos que avanzaban. Pero la reacción general, tanto en el Norte como en el extranjero, fue marcadamente hostil. El *Times* de Londres llegó a comparar a Lincoln con Gengis Jan; por lo general, su iniciativa fue equiparada al ataque de Jonh Brown contra Harpers Ferri. Obedecía esta reacción a que se consideraba que sus intenciones iban encaminadas a promover un levantamiento de esclavos, fantasma que obsesionaba a los blancos, al menos desde la rebelión de Santo Domingo en la década de 1790. La consecuencia inmediata de la emancipación, se vaticinaba, sería una revuelta de los esclavos seguida de una matanza de blancos que culminaría en una matanza de negros aún más terrible. Nada semejante sucedió En la práctica, la mayoría de los negros siguió trabajando para sus amos —o para sus amas, puesto que los hombres estaban lejos, guerreando— hasta que las tropas de la Unión hicieron su aparición; entonces muchos de ellos se limitaron a lanzarse por los caminos. Era una reacción completamente natural, el deseo de saborear la libertad, de huir del escenario de su sujeción y de ver qué había más allá del horizonte. Pero para la mayoría, aquélla fue una amarga experiencia; víctimas del caos de la guerra, separados de sus amigos, sin saber dónde ir, sufrieron frío y hambre Algunos se alistaron en los ejércitos de la Unión; en la primavera de 1865, cerca de 200.000 negros, en su mayoría antiguos esclavos, militaban bajo las barras y estrellas. Otros fueron empleados para reparar los daños de la guerra o eran asistidos por la recién creada Oficina de Libertos (Freedman's Bureau). Pero estas soluciones eran puramente temporales. Uno de los problemas más urgentes, y en muchos aspectos más difíciles, con que hubo de enfrentarse la Unión fue precisamente el del futuro de los esclavos después de la guerra.

X. RECONSTRUCCION DEL SUR, 1865-1877

La victoria del Norte hizo posible que los Estados Unidos fueran una sola nación y que la esclavitud fuera abolida; lo que no resolvió fue cómo se gobernaría en el futuro la nueva nación, quién la gobernaría y qué lugar ocuparían en ella los negros. Para los vencedores, al menos, resultaba evidente que se trataba de una

nueva nación. Cualquiera que fuese el sentido de las palabras de Lincoln cuando afirmó que su objetivo era salvar la Unión, estaba claro que en ningún caso quería volver a la lamentable situación de la década de 1850. Sin embargo, inmediatamente después de la victoria parecía que esto iba a suceder, y habría sucedido ciertamente de haber dejado que los acontecimientos siguieran su curso. Ello obedecía a la notable clemencia de las condiciones que el propio Lincoln había establecido durante la guerra para el reconocimiento de los estados secesionistas que quisieran volver al seno de la Unión. Como él mismo proclamara en diciembre de 1863, aquéllas contemplaban la amnistía de cuantos sudistas (con unas pocas excepciones concretas) aceptaran jurar lealtad, conforme a una fórmula prescrita de antemano, y el reconocimiento de los gobiernos estatales allí donde hubiera prestado el juramento al menos el 10 por 100 del electorado de 1860 y los estados acordaran la emancipación. De este modo, un Estado cuya población sólo en muy pequeña proporción estaba dispuesta a expresar su lealtad podía solicitar el reconocimiento pleno como miembro de la Unión. Estas condiciones reflejaban en parte la generosa actitud mantenida por Lincoln durante la guerra, y en parte también las dificultades prácticas con que tropezaban los oficiales de la Unión para crear administraciones civiles en aquellas zonas que paulatinamente caían bajo su control.

Nunca se sabrá si Lincoln se habría atenido a aquellas condiciones, a la vista de la situación radicalmente diferente creada por el colapso militar del Sur, porque cuando se produjo su asesinato, menos de una semana después de la rendición de Lee, no había confiado a nadie sus intenciones. Pero su sucesor, Andrew Johnson, se apresuró a manifestar que tenía el propósito de hacer suyas las medidas adoptadas por Lincoln durante la guerra como base de su programa de paz. Desde un primer momento, nadie dudó de que esta decisión había de provocar conflictos con el Congreso, que nunca aceptó las condiciones de Lincoln por considerarlas excesivamente benévolas, negándose a acoger a los delegados del Sur en aquellas ocasiones en que así lo habían solicitado. Esta actitud, frente a lo que muchos pretenden, no era producto de la venganza Menos atado que el presidente por problemas prácticos inmediatos, el Congreso tenía mayor libertad para sopesar los efectos a largo plazo de la política y, especialmente, los derivados de la afirmación de Lincoln de que la causa de la Unión era la causa de la democracia lo cual, de querer decir algo, significaba que había que hacer un Sur más democrático. No bastaba con abolir la esclavitud. Si la democracia había de prevalecer, habría que garantizar los derechos de los hombres libertados, romper las prerrogativas

de la vieja aristocracia de los plantadores, limitar los poderes de los estados y aumentar los del gobierno federal; en una palabra, habría que remodelar la sociedad sudista de arriba abajo. Estos planes del Congreso de reestructuración de la sociedad sudista, concretados en la ley Wade-Davis de 1864, habían sido vetados indirectamente por Lincoln. Pero a su muerte era obvio que el Congreso no descansaría en tanto no recibieran satisfacción al menos algunas de sus exigencias.

La gran ventaja de Johnson, o al menos así lo pareció entonces, fue que durante los primeros ocho meses de su mandato las sesiones del Congreso estuvieron temporalmente suspendidas, circunstancia ésta que le permitió hacer en el Sur lo que le vino en gana. Por frecuentes que fueran las admoniciones de los congresistas advirtiéndole de que su política era errónea y de que se estaba buscando complicaciones, la realidad era que aquéllos no pudieron intervenir hasta que el Congreso se reunió de nuevo. De aquí su creciente indignación mientras se veían forzados a permanecer al margen contemplando, impotentes, cómo se desarrollaba el programa presidencial. El objetivo que perseguía, como reiteradamente manifestara Johnson, era la reintegración en el seno de la Unión de los estados secesionistas a la mayor brevedad posible, y no la promoción de los intereses del Partido Republicano ni la imposición de la igualdad racial. Una vez concluida la guerra, de lo que se trataba era de reanudar, cuanto antes, la normal vida política del país.

La política de Johnson produjo efectos insospechados en un Sur vencido y desilusionado. La amnistía general y el perdón liberalmente otorgado significaron que, apenas despojados de sus uniformes, los antiguos dirigentes confederados se encontraron ejerciendo de nuevo las prerrogativas de sus altos cargos. De haber mostrado el Sur alguna inclinación por deshacerse de ellos, la alarma de los nordistas habría sido menor, pero sucedió lo contrario; vieron cómo, arrogantes y sin la menor señal de arrepentimiento, aquéllos emergían de las ruinas y asumían nuevamente el mando. Los proyectos de las constituciones que redactaron los nuevos estados no diferían en mucho de los antiguos; la esclavitud, por supuesto, había desaparecido, pero los *black codes* adoptados por las nuevas legislaturas sudistas equivalían prácticamente a lo mismo.

Uno de los resultados más sorprendentes de la desaparición de la esclavitud fue el aumento de la fuerza potencial del Sur en el Congreso, al desaparecer la antigua regla de los tres quintos (véase p. 41). Los antiguos esclavos eran ahora hombres libres independientemente de que pudieran votar o no. Los republicanos del Norte, que después de todo habían hecho y ganado la guerra,

se vieron excluidos del poder por la alianza de sudistas y demócratas del Norte. Habían perdido ya la presidencia, a manos de un hombre que, aunque acérrimo unionista, era sudista y antiguo demócrata y que en gran parte debía su cargo al hecho de que Lincoln había querido presentarse a los electores unionistas con una candidatura equilibrada. Perder por añadidura, en el apogeo de su victoria, el control del Congreso era más de lo que podían digerir.

Cuando el Congreso volvió a reunirse en diciembre de 1865, estalló la tormenta que se había ido formando; el Congreso se negó a reconocer los gobiernos creados por el presidente; las delegaciones sudistas, de las que formaba parte el antiguo vicepresidente confederado, Alexander H. Stephens, fueron obligadas a hacer las maletas; la ciudadanía fue hecha extensiva a todos los negros en 1866; los códigos negros fueron declarados ilegales y se ampliaron los poderes de la Oficina de Libertos, institución creada por el Congreso para ocuparse de ellos, hasta el punto de preverse el recurso a la fuerza militar para la protección de los derechos civiles. Los sucesivos vetos de Johnson fueron derrotados; el presidente reaccionó afirmando que sin las delegaciones del Sur, el Congreso no representaba a la totalidad de la nación, a lo que los republicanos radicales respondieron que, al separarse, los estados sudistas habían renunciado a todos los derechos políticos. Estas posturas eran exactamente contrarias a las adoptadas cinco años antes, cuando los republicanos pretendían que la Unión permanecía intacta y los sudistas esgrimían su derecho a la secesión. Esta vez eran los sudistas, apoyados por el presidente, quienes pedían el ingreso y los republicanos quienes se lo negaban.

Las elecciones al Congreso, celebradas en el otoño de 1866, ofrecieron la oportunidad de salir del punto muerto. Johnson hizo campaña contra los republicanos radicales confiando en que movilizaría el respaldo popular, pero se vio muy pronto que había cometido un error de cálculo. El recuerdo de la guerra seguía vivo; para el electorado nordista, el hecho de que un sudista pidiera benevolencia para los antiguos rebeldes despertaba un amargo resentimiento, y las elecciones dieron la victoria total a los radicales.

Los radicales siguieron adelante con su programa, por entender que su triunfo electoral significaba que el pueblo lo respaldaba. El Sur fue dividido en cinco distritos militares, cada uno de ellos bajo el mando de un oficial de la Unión dotado de plenos poderes en materia civil, judicial y policial; se impusieron nuevas condiciones al reconocimiento de los gobiernos estatales, entre ellas la emancipación de los negros, y a los antiguos dirigentes sudistas se

les prohibió el ejercicio de las funciones públicas, tanto a nivel estatal como federal. Nuevos refuerzos de tropas garantizaron la puesta en práctica de estas medidas. Al objetar Johnson que el Congreso estaba usurpando sus poderes como comandante en jefe, fue privado efectivamente del mando de las fuerzas armadas y como siguiera poniendo obstáculos, la Cámara de Representantes aprobó solemnemente una ley recusándolo *(impeachment)*. El juicio del presidente ante el Senado se prolongó a lo largo de la primavera de 1868 y concluyó con el voto de 35 senadores a favor de su culpabilidad y 19 en contra, a falta de uno solo para alcanzar la mayoría requerida para su destitución.

A pesar de este fracaso, la situación siguió en manos de los radicales. A lo largo de 1868, seis estados sudistas, reorganizados conforme a las normas prescritas por el Congreso, solicitaron su reconocimiento por la Unión, siendo readmitidos. En las elecciones presidenciales celebradas aquel otoño, los republicanos se apoyaron mucho en aquellas administraciones cautivas para desviar el voto hacia su candidato, el general Grant. Los otros cuatro estados de la Confederación (Tennessee había sido readmitido en 1866) opusieron gran resistencia al Congreso, pero la presión militar se impuso y en 1871 acabaron por someterse también. Se había restaurado, pues, la Unión en el sentido de que al frente de todos los estados figuraban gobiernos reconocidos tanto por el presidente como por el Congreso. Pero en la mayor parte del Sur la existencia de dichos gobiernos seguía dependiendo de la presencia de las tropas de la Unión; retirarlas, devolviendo de este modo a la población de los estados la dirección de sus propios asuntos, no sólo significaría entregar el poder a los demócratas, sino también dejar a los libertos, por cuyo bienestar los republicanos sentían una especial responsabilidad, a merced de sus antiguos amos.

El *carpetbag rule,* o lo que es lo mismo, la administración impuesta al Sur por el Norte, se recuerda sobre todo por sus fracasos; que llevaba consigo la abrogación de los derechos que normalmente disfrutan los americanos resulta innegable; también lo es que proporcionaba excelentes oportunidades para ilegítimas apropiaciones de fondos y para todo tipo de artimañas. Pero no es menos cierto que la leyenda popular de que aquélla fue una época de opresión violenta, en la que un pueblo altivo, pero derrotado, se debatía vanamente bajo la férrea mano de antiguos esclavos, a su vez cínicamente manipulados por aventureros del Norte y traidores del Sur, responde en gran medida a la imaginación sudista. Solamente en el legislativo de un Estado, Carolina del Sur, los negros fueron mayoría, e incluso allí los escaños que ocuparon no guardaban proporción con su número en relación con la población

total. Los sudistas blancos que desempeñaron funciones en estas administraciones eran en su mayoría antiguos *whigs,* deseosos de que se repararan los daños de guerra y se desarrollara la economía del Sur. Entre los llamados *carpet-baggers,* algunos eran unos bribones, pero otros eran auténticos idealistas —maestros y administradores— que se desplazaron al Sur con el propósito de levantar escuelas para los negros y ayudar a los antiguos esclavos a adaptarse a su nueva situación. La subida de los impuestos y el aumento de las deudas estatales, que los sudistas citaban como evidencia de una deficiente gestión, lo único que reflejaba en la mayor parte de los casos era lo inadecuado de los programas sociales de épocas pretéritas. Y la corrupción no estaba más extendida en el Sur que en el Norte, ni más de lo que lo estuvo en el propio Sur una vez que asumieron el poder los gobiernos de redención *(redeemer govennents),* representantes de la mayoría sudista blanca.

Es perfectamente comprensible que los sudistas se sintieran molestos al verse gobernados por administraciones que se apoyaban en las bayonetas de la Unión. Si las medidas dictadas por el Congreso se hubiesen aplicado inmediatamente después de la derrota, las habrían aceptado de mejor grado, pero tras el benévolo gobierno de Johnson, en que parecía que todo iba a ser perdonado y olvidado, su puesta en práctica dejó un amargo recuerdo.

A lo largo de la década de 1870, los propios nordistas comenzaron también a cansarse de la reconstrucción. Hacía tiempo que para ganar unas elecciones no bastaba con agitar la bandera del rencor. El idealismo antiesclavista disminuyó y las gentes comenzaron a ocuparse de otros problemas sin relación con la guerra y con la lucha por la igualdad racial. Las versiones que corrían acerca de lo que sucedía en el Sur, algunas de las cuales eran exactas, comenzaron a despertar simpatías, y el mero hecho de que, al cabo de tanto tiempo, los gobiernos sudistas siguieran dependiendo de la presencia de las tropas de la Unión resultaba una flagrante anomalía. En 1875, los demócratas consiguieron controlar la Cámara de Representantes; nada alarmante ocurrió. A los sudistas ahora presentes en el Congreso, a diferencia de aquellos de la década de 1850, no les obsesionaban conceptos tales como los derechos estatales ni, como temían los republicanos, proyectaban atacar las tarifas arancelarias proteccionistas, los subsidios a los ferrocarriles, los bancos nacionales ni intentar desmantelar por otras vías el nuevo orden económico. Muchos de ellos eran hombres de negocios, capaces de hablar el mismo idioma y de compartir idénticas preocupaciones que sus colegas de otras regiones, y la cooperación por encima de las barreras regionales les parecía muy ventajosa. Los sudistas estaban necesitados de capital nor-

dista; los nordistas buscaban nuevas zonas donde invertir. El único obstáculo que al parecer se oponía a la acomodación de sus relaciones era la inestabilidad política resultante de la prolongada presencia de las fuerzas de la Unión en el Sur.

Este obstáculo desapareció con el compromiso alcanzado en 1877, tras las disputadas elecciones a las que se presentaron Rutherford Hayes y Samuel Tilden. Era muy poco lo que diferenciaba a ambos candidatos; el demócrata Tilden era gobernador de Nueva York y un experimentado abogado de empresas, conocido por sus opiniones económicas conservadoras; el republicano Hayes, también abogado de empresas, había sido gobernador de Ohio en tres ocasiones y tenía fama de hombre honrado. La elección de cualquiera de los dos habría supuesto pocos cambios en la manera de gobernar el país. A la postre importó menos a los sudistas que el hombre a quien habían votado perdiera la elección por los fraudes cometidos por los funcionarios de la Unión encargados del recuento en el Sur, que el hecho de que el candidato triunfante, Hayes, accediera a retirar hasta el último soldado y a extender la protección federal a sus intereses comerciales.

Una de las muchas ironías de la reconstrucción fue que culminó en un arreglo de negocios. El hecho de que los intereses comerciales demostraran ser un remedio tan eficaz reflejaba, en parte, el menguante idealismo del Partido Republicano y, en parte, el reconocimiento de que muchos de sus objetivos ya habían sido alcanzados. Al aplicar su programa al Sur, los radicales perseguían cuatro objetivos: impedir el retorno de las luchas regionales de la década de 1850; mantener el nuevo orden económico; preservar el ascendiente del Partido Republicano y proteger los derechos de los libertos. Los dos primeros se alcanzaron en 1877; el nuevo Sur había dejado de acariciar el sueño secesionista al tiempo que sus dirigentes daban por sentado el sistema económico republicano. El tercer objetivo también fue alcanzado, pero al precio de arrojar a la totalidad de la población blanca del Sur en brazos de los demócratas, lo que incidiría profundamente en el futuro tanto sobre la política del Sur como sobre la de todo el país. El cuarto objetivo, la salvaguarda de los intereses de los libertos, fue sacrificado en aras de los tres restantes.

La suerte de los negros del Sur dejó mucho que desear tras la retirada de la protección del Norte[23]. La decimotercera enmienda, que abolía formalmente la esclavitud, fue ratificada en diciembre de 1865. En 1868 y 1870 se añadieron dos nuevas enmiendas; la decimocuarta, que extendía la ciudadanía a los negros y les otorgaba igual protección ante la ley, y la decimoquinta, que garantizaba los derechos civiles a todos los ciudadanos con independen-

cia de su «raza, color o previa condición de esclavos». Todas estas disposiciones pasaron así a formar parte integrante de la Constitución y podían hacerse efectivas en la forma y tiempo que la mayoría blanca de la nación decidiera hacerlo. Pero durante cerca de una década los derechos de los negros suscitaron poco interés, con el resultado de que fueron gradualmente cercenados. El Código Civil de 1875 establecía la discriminación de los negros en los edificios públicos, restaurantes y teatros, así como en los transportes públicos, bajo pena de multa, y prohibía su participación como jurados. Pero en 1883 el Tribunal Supremo limitó la eficacia de la ley al declarar anticonstitucionales partes esenciales de la misma.

El viejo sistema de las plantaciones había desaparecido, pero en su lugar surgió un nuevo sistema de aparcería en virtud del cual se permitía a los negros trabajar la tierra a cambio de una parte de sus cosechas. Si bien en teoría los aparceros *(share-croppers)* negros eran libres, en la práctica su condición no difería en mucho de la de los siervos. Los gobiernos demócratas (o conservadores, como ellos preferían ser llamados) que asumieron el poder en el Sur al retirarse las tropas de la Unión adoptaron por lo general una actitud paternalista hacia los libertos y no dudaron en manipular el voto negro siempre que ello conviniera a sus propósitos. Pero éste era un proceder peligroso, ya que inevitablemente les enemistaba con los votantes blancos. Hasta finales de siglo ocuparon el poder gobiernos que privaron a los negros del derecho de voto y de la mayor parte de los restantes derechos civiles que los republicanos radicales habían tratado de garantizarles. Se había restaurado la Unión, pero para que los negros obtuvieran las mismas oportunidades que los blancos se necesitaría una ***reconstrucción*** totalmente nueva.

3. La revolución industrial en los Estados Unidos

Aunque para el mundo del siglo XVIII los establecimientos coloniales en América fueran prodigiosos ejemplos de crecimiento, todavía en 1776 seguían desperdigados por la periferia del continente como prolongaciones marítimas de la expansión europea Ciento cuarenta años después, el continente ya estaba lleno y al comienzo de la primera guerra mundial los Estados Unidos se habían convertido en la mayor potencia industrial del mundo (véase cuadro 3.1). Pero esta expansión económica era resultado de algo más que la simple adición de producción industrial, población y territorio; implicaba también transformaciones fundamentales de todas las relaciones económicas y sociales y la creación de una sociedad nueva. Este capítulo versará sobre los orígenes y algunas de las consecuencias económicas de estos cambios, y el capítulo 5 sobre los efectos sociales de la industrialización y las reacciones políticas que suscitó.

I. SUS ORIGENES EN EL SIGLO XVIII

A diferencia de otras muchas sociedades próximas a la industrialización, la América del siglo XVIII era una comunidad bien organizada, próspera y dotada de un gran potencial de crecimiento. No se daban cita allí el círculo vicioso de la pobreza, la explosión demográfica, la escasez de tierra y la ignorancia, problemas que hoy en día caracterizan a gran número de países pobres. Por aquel entonces, las colonias disponían ya de una estructura política estable, educación y riqueza ampliamente difundidas y gran número de útiles instituciones y prácticas comerciales y gubernamentales derivadas de su ascendencia europea, así como de una clase comercial agresiva y próspera, los aristócratas regionales (véase cap. 1). Pero a pesar de esta prosperidad, existían barreras que obstaculizaban el desarrollo económico. La mano de obra resultaba cara a los industriales debido a la atracción de la *frontier;* también el capital, porque los propietarios de tierras y los comerciantes eran más pobres que en Gran Bretaña y los bancos y demás intermediarios financieros eran inexistentes. En tanto que los productos de las

colonias semitropicales del Sur inundaban frecuentemente los mercados mundiales, los cereales del Norte eran por lo general excesivamente voluminosos para ser exportados a Europa. Los intereses marítimos de la costa occidental prosperaron en el marco del mercantilismo británico, pero este mismo marco limitaba sus crecientes ambiciones. En el interior, la inmensidad del territorio proporcionaba alimentos baratos y un elevado nivel de vida, pero su misma extensión, combinada con un deficiente sistema de transportes impedía la aparición de mercados nacionales, de la especialización regional y de las economías de escala.

Resulta difícil saber si América hubiera sido capaz de superar estas limitaciones de manera natural, pero lo cierto es que a finales del siglo XVIII una serie de acontecimientos se combinaron proporcionándole excelentes oportunidades. La Revolución la liberó del mercantilismo británico, y la creación de un gobierno eficaz le dio la estabilidad política necesaria para la expansión comercial; las guerras desencadenadas por la Revolución francesa entre 1793 y 1815 colocaron a su comercio en situación ventajosa, al menos hasta 1807 (véase cap. 1), pero más importancia tuvo aún la Revolución industrial británica. El rápido crecimiento de la industria textil algodonera abrió un gigantesco mercado al algodón en bruto de los Estados sudistas. El bajo precio de las manufacturas británicas puso a los industriales americanos ante la alternativa de producir de manera eficiente al amparo de sus barreras aduaneras o de no hacerlo en absoluto. La más diversa información científica, mecánica e institucional cruzaba rápidamente el Atlántico siendo a menudo modificada y perfeccionada al ser utilizada en América. Por otra parte, la transferencia de tecnología británica resultó relativamente sencilla, habida cuenta de lo mucho que tenían en común ambas naciones. Finalmente, la Revolución industrial en Europa llevó aparejados el crecimiento y la creciente movilidad de su población, siendo muchos los emigrantes que se desplazaron de sus países de origen y fueron atraídos a Estados Unidos (véase cap. 4). De aquí que resulte muy difícil ver en la Revolución industrial en Estados Unidos algo distinto de una prolongación del proceso iniciado poco antes en Gran Bretaña, siendo precisamente el despegue del conjunto de la economía atlántica lo que acabó por romper las barreras descritas más arriba.

Pero a lo largo del siglo XIX, a medida que los Estados Unidos crecían en riqueza y poderío, disminuía paulatinamente la influencia que sobre ellos ejercía Europa, de tal forma que su continua expansión dependió cada vez más de la favorable interacción de los diferentes sectores de su propia economía nacional y que expondremos a continuación

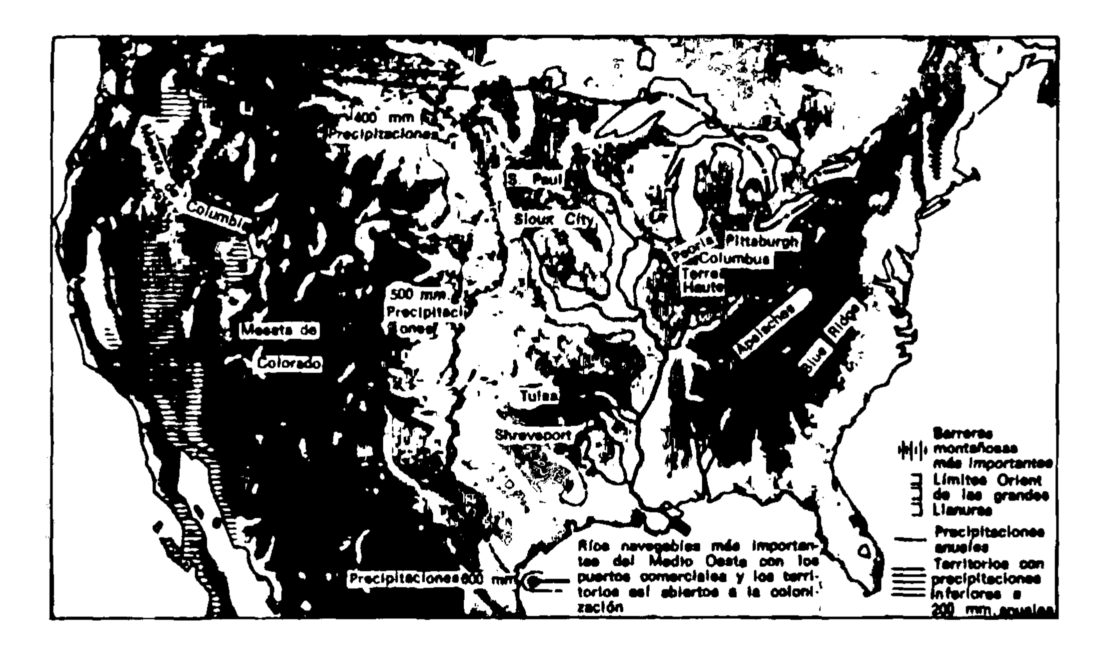


FIG 3.—Obstáculos geográficos a la expansión de la colonización de los Estados Unidos

A comienzos del siglo XIX, el elevado coste del transporte interior anulaba las riquezas de América en tierras y recursos naturales y otorgaba a los pequeños estados europeos una decidida ventaja sobre ella. Al igual que en Europa, se hizo un primer intento de complementar la nevegación costera y fluvial mediante la construcción de caminos, y a principios de siglo las principales ciudades del Nordeste estaban comunicadas entre sí por carreteras pavimentadas. El problema que planteaban las vías de comunicación terrestres situadas fuera del Nordeste urbanizado derivaba de las distancias existentes y de la densidad de tráfico relativamente baja, lo que hacía que fueran pocas las mejoras que podían introducirse y que no se consiguiera fomentar el tráfico. En ocasiones, las carreteras del Oeste eran subvencionadas, como ocurrió con la famosa Carretera Nacional, cuya construcción se inició en Maryland antes de la guerra de 1812, y que, tras atravesar muy pronto los Apalaches hasta el río Ohio, fue ampliada finalmente hasta Vandalia, en Illinois, alrededor de 1850; pero en la mayor parte de los casos eran competencia de cada municipio, que las construía con planchas de madera o de traviesas, por lo que se deterioraban rápidamente y eran a menudo impracticables en invierno. De aquí que estas carreteras, independientemente de sus aplicaciones locales, especialmente en el Este, nunca pudieran utilizarse para abrir el país a la colonización.

Mucha mayor importancia tuvieron las diversas formas de transporte fluvial. Probablemente la innovación más decisiva fue la utilización de buques de vapor en el Misisipí y sus afluyentes, que facilitó el acceso a un área gigantesca en el Sur y el Medio Oeste.

CUADRO 3.1.—DISTRIBUCION DE LA PRODUCCION INDUSTRIAL MUNDIAL (EN PORCENTAJES)

	1820	1840	1860	1870	1881-1885
Gran Bretaña	34	29	24	31,8	26,6
Francia	25	20	16	10,3	8,6
Alemania	10	11	13	13,2	13,9
EE.UU.	6	7	16	23,3	28,6
Rusia	2	3	6	3,7	3,4

Fuentes: Para 1820-60, Michael G. Mulhall, *Dictionary of statistics*, Londres, 1909, p. 365. Para 1870-1929, Sociedad de Naciones, *Industrialization and foreign trade*, Ginebra, 1945, p. 13. Para 1948-61, Naciones Uni-

Antes de 1800, era virtualmente imposible navegar contra las rápidas corrientes y el comercio quedaba restringido a almadías que descendían río abajo cargadas de algodón y de cereales del Oeste; estas balsas llegaban destrozadas a Nueva Orleans y, sus propietarios tenían que regresar al Norte a pie. La primera aparición de los buques de vapor en el Misisipí data de 1811 y en seguida la hizo el clásico barco fluvial, con su quilla plana, escaso calado, ruedas a popa y ostentosa superestructura. Estos barcos, con nombres tales como *Walk on the water,* estaban perfectamente adaptados a los tramos más estrechos y someros aguas arriba del río y a sus niveles rápidamente cambiantes, y se convirtieron en el nexo indispensable entre las explotaciones agrícolas del Oeste, los plantadores del Sur y los mercados de Nueva Orleans hasta su sustitución por los ferrocarriles después de la guerra civil. El río San Lorenzo y los Grandes Lagos fueron tradicionalmente la ruta hacia el Oeste por el Norte, siendo los exploradores, misioneros y tramperos franceses los primeros en utilizarla. A principios del siglo XIX, el comercio de cereales y artículos manufacturados creció rápidamente, surgieron centros comerciales como Chicago, Cleveland, Montreal y Quebec y los veleros fueron reemplazados por los grandes vapores.

El éxito alcanzado por la explotación de estas vías fluviales condujo inevitablemente, como en Europa, a la elaboración de planes para enlazar las cabeceras de los ríos y lagos por medio de canales para completar así los sistemas. Boston, Nueva York, Filadelfia y Baltimore querían, además, sus propios accesos al Oeste El resultado más fructífero de su rivalidad fue el canal de Erie, financiado públicamente, con 583 kilómetros de longitud, que comunicaba el río Hudson, en Albany, con el lago Erie, enlazando

1896-1900	1906-1910	1913	1926-1929	1948-1950	1961
19,5	14,7	14,0	9,4	9,7	6,5
7,1	6,4	6,4	6,6	3,3	3,5
16,6	15,9	15,7	11,6	3,1	6,6
30,1	35,3	35,8	42,2	45,3	31,0
5,0	5,0	5,5	4,3	11,4	19,4

das, *The growth of world industry, 1938-1961,* Nueva York, 1965, páginas 230-76. Estas cifras son sólo indicativas. Tales comparaciones tropiezan con grandes dificultades estadísticas.

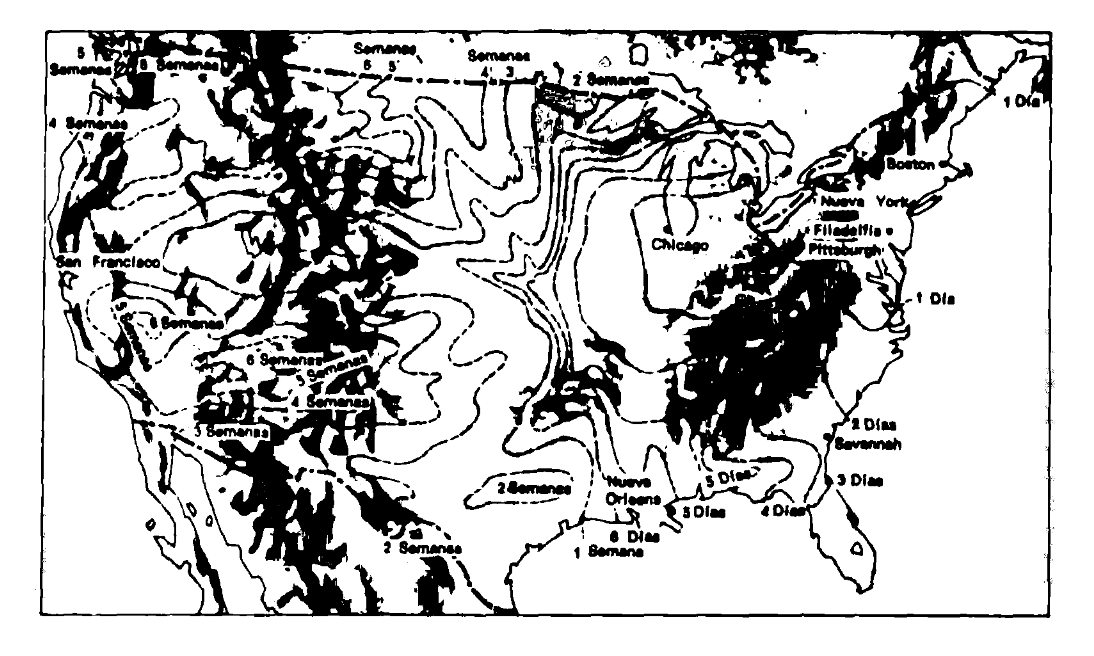


FIG. 4.—Duración de los viajes a Nueva York en 1860

así Nueva York y los Grandes Lagos. Otros canales, que seguían un tortuoso trazado a través de los Apalaches, enlazaron Filadelfia y Baltimore con las vías fluviales del Oeste, al tiempo que un elevado número de canales más cortos en el Este unían ríos y lagos, facilitando el transporte del carbón de las montañas a las ciudades costeras. En la década de 1830 se logró, también por medio de canales, la conexión de los lagos del Oeste con la cuenca del Misisipí, pero sin que estos proyectos resultaran rentables desde el punto de vista comercial, hasta que fueron sustituidos por ferrocarriles.

Los primeros ferrocarriles del Este fueron construidos durante la década de 1830 a partir de Boston, Baltimore y Charleston, ciudades que disponían de peores conexiones fluviales y estaban esforzándose por ampliar sus mercados occidentales. Durante las décadas de 1830 y 1840 fue construido un elevado número de ramales secundarios de alcance local, así como de líneas para el transporte de carbón; y en la de 1850 el ferrocarril alcanzó rápidamente el Medio Oeste, donde los Estados de Ohio, Indiana e Illinois aportaron cada uno alrededor de 3.200 kilómetros de carril. En 1860 funcionaban ya varias rutas Este-Oeste, que enlazaban la costa oriental con el Misisipí, y los ramales penetraban en el interior de las ricas praderas productoras de maíz. Ello hizo posible que surgieran paralelamente nudos ferroviarios y centros de navegación, como Chicago, y que el comercio del Oeste fuera desplazándose progresivamente del Misisipí y de Nueva Orleans y se concentrara a lo largo de las líneas ferroviarias que conducían a Nueva York y a Europa. Durante la guerra civil se interrumpió la construcción de ferrocarriles, pero inmediatamente después se acometió la ejecución de los proyectos de la preguerra para el trazado de una línea transcontinental, que habían sido previamente vetados por el Sur. En 1869, el tendido de la Unión Pacific (desde Nebraska hasta Utah) y el de la Central Pacific (desde California hasta Utah), se unieron en Promontory Point, Utah. A esta primera línea transcontinental siguieron tres más, acompañadas de un masivo programa de vías auxiliares hacia el Este. En 1910 se había completado prácticamente el trazado ferroviario de Estados Unidos, con una longitud de 385.000 Km.

¿Qué ventajas tenían respectivamente los caminos, los canales y las vías férreas? ¿Cuál era el valor absoluto del sistema de comunicaciones en su conjunto? Aun cuando, por regla general, el trazado de las vías férreas se superponía al de los canales, resulta difícil saber en qué medida aquéllas eran más eficaces que éstos, ya que, naturalmente, sus ventajas relativas variaban con su trazado, longitud, estación del año y productos transportados. Es to-

talmente imposible limitarse a comparar los fletes de carga porque si bien las tarifas de las compañías ferroviarias eran frecuentemente iguales a las de los canales en aquellas rutas donde competían, los beneficios de las primeras eran muy grandes allí donde ejercían un monopolio. De modo parecido, aun cuando la condición previa y esencial de la mayor parte de los proyectos era la eficacia del transporte, no siempre era la fuerza creadora inicial la que los animaba. Las mejoras introducidas a principios del siglo XIX en el transporte facilitaron el desplazamiento de algodón, cereales, productos manufacturados y emigrantes, pero a menudo eran resultado y no causa del creciente comercio. Así, por ejemplo, la fuerte baja experimentada por los fletes oceánicos entre 1815 y 1860 era reflejo de los importantes avances logrados en la tecnología naviera, pero éstos, a su vez, habían sido fomentados por el creciente volumen del comercio y de las migraciones; y si la rápida colonización del valle inferior del Misisipí fue ciertamente acelerada por el buque de vapor, su verdadero impulsor fue la vigorosa demanda de algodón en aquella época. De modo semejante, la colonización del Medio Oeste iba por lo general por delante de los transportes, y los ferrocarriles se construyeron precisamente para satisfacer una demanda ya existente. Unicamente en las altiplanicies y en las zonas montañosas, escasamente pobladas, los ferrocarriles fueron construidos realmente «por delante de la demanda». Los ferrocarriles, efectivamente, sólo simbolizaron y promovieron el desarrollo americano durante un cierto tiempo, a finales del siglo XIX. En la etapa anterior y en el Este el transporte fluvial tuvo probablemente mayor importancia y todas las grandes ciudades del siglo XIX fueron levantadas a lo largo de cursos navegables.

Los canales y las vías férreas produjeron también otros efectos. Durante su construcción contribuyeron a desarrollar la industria metalúrgica y la fabricación de maquinaria y absorbieron un importante volumen de mano de obra. Antes de 1860 éste era un rasgo común a diversas industrias, pero en la década de 1870, cuando la economía comenzó a reactivarse, los ferrocarriles se convirtieron en los principales consumidores de hierro y acero. Finalmente, tanto los canales como los ferrocarriles tuvieron importantes repercusiones institucionales. Las primeras compañías realmente grandes se constituyeron en torno a ellos y fue en el seno de estas compañías donde por primera vez fueron plenamente visibles muchas de sus características más modernas, tales como la separación entre propietarios, directores y trabajadores. Por otra parte, la construcción de los canales y ferrocarriles exigía la colocación de enormes emisiones de acciones y bonos entre los inversores priva-

dos, lo que incidió sobre sus hábitos de ahorro y contribuyó a la expansión de los mercados de valores, donde se negociaban y utilizaban como garantía adicional.

A comienzos del siglo XX, en conclusión, la mejora de los transportes había permitido y alentado enormes transformaciones en los Estados Unidos, sobre las que se asentó un importante comercio exterior con Europa y un comercio interior no menos vigoroso entre las distintas regiones americanas, lo que trajo consigo una eficaz especialización regional y una creciente productividad. La totalidad del continente fue convirtiéndose de este modo en un conjunto integrado. Pero se incurriría en un error si se pensara que el elemento decisivo de estos cambios fue el sistema de transportes; este papel lo desempeñó la industrialización misma, una de cuyas manifestaciones más importantes era precisamente las mejoras introducidas en aquéllos.

III. LA INDUSTRIALIZACION Y LA URBANIZACION EN EL NORDESTE

El verdadero motor de la expansión de los Estados Unidos fue el desarrollo alcanzado por la población y la industria en el Nordeste A pesar de que existía una corriente considerable hacia el Oeste (véase p. 123 y apéndices 4 y 5) y de que había un gran número de pequeños molinos de harina y de fábricas de madera, que agregados formaban industrias más grandes, localizados en las proximidades de sus centros de aprovisionamiento y de sus mercados. la gran mayoría de las nuevas industrias y de las grandes ciudades se concentraba en aquella zona. El éxito de la industrialización de América se debió, sobre todo, al desarrollo cualitativo y a la vinculación mutua de estas industrias en grandes y nuevas regiones urbanas, y mucho menos al simple crecimiento y a la mera extensión de los negocios y a los asentamientos humanos en nuevas zonas Todavía en 1815 el Nordeste era predominantemente agrícola y comercial, pero cuando en las décadas de 1840 y 1850 comenzaron a llegar allí masivamente los cereales del Oeste, cuyo cultivo era más económico, gracias al canal de Erie, la agricultura se contrajo; muchas de las granjas más alejadas de los núcleos urbanos fueron abandonadas para siempre, si bien las situadas en las inmediaciones de las ciudades fueron dedicadas por lo general a la obtención de frutas, hortalizas y productos lácteos. Los americanos nativos solían desdeñar este tipo de cultivo intensivo, que sin embargo dio grandes oportunidades a los infatigables irlandeses y europeos meridionales para que pusieran en práctica sus conocimientos agrícolas. Más al Norte, el producto más importante era

la madera, extraída de bosques cada vez más remotos y que se destinó primero a la construcción naval de Massachusetts y luego a satisfacer la creciente demanda de otras ciudades.

Debido tal vez a estas circunstancias naturales, en el Nordeste se desarrolló un comercio muy activo y los navíos de Boston y Nueva York surcaban todos los mares. A principios del siglo XIX, los astilleros de ambos puertos construían los mejores barcos, y también los de mayor tonelaje, como los gigantescos buques para el transporte de algodón que cada temporada arribaban a Liverpool, o los magníficos *clippers*, de especiales características. Otros puertos más pequeños, en las cercanías de cabo Cod y de cabo Ann, disponían de activas flotas pesqueras; y en Nantucket y New London se aprovisionaban los balleneros que ponían proa a los mares del Sur. Pero el tráfico marítimo americano no alcanzaría su apogeo hasta mediados del siglo XIX, siendo Gran Bretaña el país donde primero se produjo el cambio hacia una tecnología marina industrializada. Muchos de los puertos más pequeños de Nueva Inglaterra, como Salem, habían comenzado ya a declinar a medida que el comercio se concentraba en Boston que, con ayuda del ferrocarril, se estaba convirtiendo en la metrópoli de la región; pero en las décadas de 1830 y 1840 incluso el propio Boston sacaba más provecho de la industrialización de su *hinterland* que del comercio.

Los primeros telares de algodón de los Estados Unidos, copia de los británicos, se fabricaron en las décadas de 1790 y 1800. El hilo era transformado en tejido por tejedores independientes o se vendía directamente al consumidor final. En el interior del país, y en la *frontier*, las grandes distancias hacían que incluso este procedimiento de fabricación doméstica resultara extremadamente lento y tanto los tejidos como otras muchas necesidades muy elementales fueran de fabricación totalmente casera. La provisión de hilados de confección barata de telares que en su mayor parte estaban localizados en Nueva Inglaterra significaba un paso adelante en relación con esta primitiva organización, pero con anterioridad a 1812 estos telares eran pequeños y atrasados y los productos británicos casi siempre amenazaban con hacerlos desaparecer. El siguiente paso se dio con la aparición, durante y después de la guerra de 1812, de las grandes máquinas de hilar y tejer movidas por energía hidráulica. El primer complejo de este tipo fue construido en 1813 por la Boston Manufacturing Company en Waltham (Massachusetts), con un presupuesto de 300.000 dólares, muy superior al de la mayor parte de las fábricas británicas de la época, financiado por destacados mercaderes bostonianos, como Francis L. Lowell, que estaban retirando parte de su capital del comercio. El «sis-

tema Waltham» tuvo una gran acogida en los años siguientes y las nuevas ciudades fabriles, como Lowell y Lawrence, emplazadas junto a ríos de rápidas corrientes, experimentaron un notable desarrollo. Algunos de los puertos más pequeños de Nueva Inglaterra trataron de salvarse instalando telares movidos por vapor en vez de por agua, pero por lo general estos esfuerzos resultaron baldíos porque en la región no había carbón. Posiblemente las nuevas fábricas eran tan grandes porque proyectos en menor escala no habrían logrado sobrevivir frente a la competencia británica; pero al mismo tiempo fueron capaces de producir un sencillo paño de gran resistencia que cubría perfectamente las necesidades de agricultores, marineros y esclavos. Más que por una esmerada confección, la variedad se introdujo mediante la estampación en color. Este producto sencillo y estandardizado facilitó la mecanización mucho más que en Inglaterra o en Europa y evitó que se produjera una prolongada lucha entre los telares movidos a mano y los mecánicos. El problema de la mano de obra que se habría planteado allí donde los telares estaban instalados en zonas despobladas, se resolvió empleando a las hijas de los agricultores, alojándolas en dormitorios especiales bajo una estricta supervisión moral. A partir de 1850, aproximadamente, el suministro de mano de obra fue simplificándose a medida que llegaba una corriente cada vez mayor de inmigrantes, irlandeses primero y europeos meridionales y orientales después. Las condiciones extraordinariamente favorables del mercado explican en gran parte el éxito alcanzado por la industria textil de Nueva Inglaterra. Los mercados del Sur y del Oeste se desarrollaban con gran rapidez gracias al crecimiento de la población y también a los adelantos de los transportes, que facilitaban el acceso de los agricultores y de los hombres de la frontera a los mercados en busca de vestidos acabados; de modo semejante, las florecientes ciudades del Este representaban un mercado que crecía a mayor velocidad que los de cualquier país europeo, al haber quedado excluidos los productos británicos e ir en aumento la inmigración.

Pero los tejidos de algodón no eran en modo alguno la única industria de Nueva Inglaterra; en 1900 la región producía tejidos de lana, zapatos y todo tipo de maquinaria textil y general. Por supuesto, muchas de estas industrias estaban relacionadas de algún modo con los tejidos de algodón; así, por ejemplo, la demanda de maquinaria textil creó las técnicas necesarias para la producción de maquinaria ligera y la fabricación de relojes de pared y de pulsera, máquinas de coser, máquinas de escribir, etc. Este proceso, sin embargo, tenía un límite, al menos a corto plazo. Las grandes industrias de la «segunda revolución indus-

CUADRO 3.2.—PRINCIPALES INDVSTRIAS MANUFACTUREREAS EN 1860 Y 1910

	Valor (millones de dólares)		Mano de obra empleada (miles de obreros)		
	1860	1910	1860	1910	
Tejidos de algodón	55(1)	260(7)	115(2)	380(3)	Nueva Inglaterra
Madera	54(2)	650(2)	76(4)	700(1)	Dispersa
Botas y zapatos	49(3)	180(10)	123(1)	200(8)	Nueva Inglaterra
Harina de trigo y maíz	40(4)	—	28(9)	—	Dispersa
Ropa masculina	37(5)	270(6)	115(2)	240(6)	Nordeste
Hierro y acero	36(6)	330(4)	50(6)	240(6)	Pensilvania
Maquinaria	33(7)	690(1)	41(7)	530(2)	Nordeste
Tejidos de lana	25(8)	—	61(5)	—	Nueva Inglaterra

Las cifras entre paréntesis indican el orden de importancia.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Census of the United States,* Washington, 1861 y 1913; 1860: vol. 3, pp. 733-42, y 1910: vol. 8, p. 40.

trial» —acero, productos químicos, maquinaria pesada y automóviles— no se desarrollaron en Nueva Inglaterra, en parte porque carecía de las materias primas necesarias. Esta tarea correspondió a las ciudades en expansión del interior del territorio de los Apalaches. En la América del siglo XVIII no se utilizaba mucho carbón ni hierro; los abundantes bosques proporcionaban tanto el material necesario para la construcción de las estructuras y las máquinas como el combustible doméstico y el carbón vegetal empleado en la fabricación del hierro imprescindible en los primitivos utensilios de trabajo. Se calcula que en 1800 cada americano consumía 6,8 Kg. de hierro y 0,14 Kg. de acero, al precio de 38 dólares y 200 dólares por tonelada, respectivamente (1 tonelada americana = 907,2 Kg.). En 1900, el consumo había pasado a 172 y 129 Kg., y el precio había bajado a 14 y 19 dólares. El hierro y el acero eran necesarios para la fabricación de maquinaria potente y precisa y de las máquinas de vapor de las nuevas factorías, de los raíles que comunicaron al país y de los nuevos y elevados edificios que comenzaron a alzarse en las ciudades a partir de la década de 1870, así como para gran número de otras aplicaciones. Esta masiva expansión de la producción de hierro y acero no habría sido posible sin un crecimiento paralelo de la minería del carbón y del hierro, que se convirtieron en importan-

tes industrias por derecho propio. Aun cuando también se desarrollaron otras industrias extractivas y metalúrgicas, como las del cobre, plomo, zinc, petróleo y azufre, solamente desempeñaron papeles complementarios y nunca pudieron amenazar el carácter esencial del hierro en esa época.

Este proceso fue posible gracias a una serie de importantes avances técnicos. La escasez de carbón vegetal en Gran Bretaña había llevado a la fundición del coque a mediados del siglo XVIII, pero en Estados Unidos esta evolución se retrasó hasta principios del siglo XIX debido a la existencia de abundantes reservas de madera. No obstante, en las décadas de 1850 y 1860 las fundiciones americanas producían ya enormes cantidades de hierro para los ferrocarriles y, con ayuda de unos aranceles proteccionistas, estaban reduciendo las importaciones británicas. La gran transformación se produjo a mediados del siglo XIX, con la aparición de acero barato producido por el método Bessemer, de tal forma que en 1900 los procedimientos empíricos de las primitivas forjas estaban siendo reemplazados por un conocimiento más preciso de la química de la fabricación del acero; al mismo tiempo fueron descubiertas fórmulas para reducir al mínimo el empleo del calor y de la mano de obra. En las acerías más avanzadas de la época, el mineral de hierro era trasladado desde las vagonetas, a través de la fundición, hasta los talleres de laminación y acabado en un proceso casi continuo dirigido mediante mandos automáticos y sin necesidad de recurrir a nuevos calentamientos. Los más importantes productores de acero de América, como Andrew Carnegie, se hallaban en condiciones de instalar el equipo más avanzado y complejo debido al gigantesco incremento de la demanda procedente de las ciudades y los ferrocarriles americanos al término de la guerra civil; gracias a los beneficios obtenidos, podían sustituir los viejos hornos y superar a sus competidores. Algo similar, aunque en menor grado, estaba ocurriendo en Alemania, pero en Gran Bretaña el crecimiento de la demanda era tan lento a finales del siglo XIX que con excesiva frecuencia hacía posible la supervivencia de los viejos hornos y las pequeñas empresas.

Una consecuencia importante de la concentración del comercio y de la industria en el Nordeste fue la rápida expansión de las más importantes ciudades allí ubicadas. Los centros comerciales situados fuera de aquella zona, como Nueva Orleans y Los Angeles, no podían competir, por aquel entonces, con el complejo urbano oriental donde Nueva York superó, entre 1800 y 1860, a sus rivales costeras: Boston, Filadelfia y Baltimore. Los comerciantes neoyorquinos se adueñaron del control de la mayor

parte del comercio entre el Sur y Europa y de gran parte del comercio con el Oeste y sobre estas bases levantaron una superestructura financiera que en 1900 había hecho de Wall Street la meca y el símbolo del capitalismo americano; pero al mismo tiempo, en otras calles de Nueva York se concentraban «las hacinadas masas que sueñan con respirar libremente», como decía un poema de Emma Lazarus en 1886, a medida que la ciudad se convertía en el principal centro de inmigración de los Estados Unidos. Entre tanto, Chicago había crecido a un ritmo aún mayor, pero partiendo de un nivel más bajo que Nueva York. En los mapas fechados en 1840 se seguía llamando a Chicago Fort Dearborn, pero la ciudad supo sacar el máximo partido de su situación junto al lago Superior, de sus ferrocarriles por los que canalizaba la producción del Medio Oeste y de las praderas occidentales, y de sus conexiones directas con el Este, de tal forma que para 1900 era ya el mercado de cereales y el centro de industrias cárnicas mayor del mundo.

La supremacía de Pittsburgh en la industria del hierro y el acero se basaba en su favorable situación geográfica que permitía un abastecimiento barato de carbón, mineral de hierro y caliza. Pittsburgh pudo conservar su posición dominante incluso tras el descubrimiento de nuevos yacimientos de hierro en Minnesota, porque resultaba más económico transportar el mineral que el carbón y porque los mercados más importantes de hierro y acero, y de sus industrias derivadas, se encontraban en el Este Pittsburgh era el ejemplo vivo de la ciudad basada en la industria pesada: de noche «un infierno sin techo»; de día, llena de humo y de suciedad. La ciudad estaba abarrotada de inmigrantes, y los alojamientos sin condiciones higiénicas proliferaban como hongos.

Estas eran las tres ciudades más importantes de entre una gran variedad de tipos, pero el crecimiento de todos los núcleos urbanos del siglo XIX presentaban ciertos rasgos comunes.

IV. EL SUR

Aun cuando durante el siglo XIX los estados del Sur y del Oeste siguieron siendo fundamentalmente agrícolas, desempeñaron una importante función de estímulo de la industrialización americana al tiempo que influía sobre ellos la presión industrial procedente del Este. La tragedia de la historia económica sudista estriba en que, a pesar de esta contribución, tras la guerra civil su sociedad se convirtió en el arquetipo de la pobreza rural.

CUADRO 3.3a.—DISTRIBUCION DE LA POBLACION DE EE.UU. POR REGIONES, 1800-1950

	Población total de los EE.UU. (en miles de habitantes)	Porcentaje de la población			
		Nordeste	Región central septentrional	Sur	Oeste
1800	5.297	50,0	—	50,0	—
1850	23.261	37,2	23,3	38,7	0,8
1900	76.094	27,6	34,6	32,8	5,4
1950	151.234	26,2	29,5	31,3	13,0

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, Colonial times to 1957,* Washington, 1960.

CUADRO 3.3b.—CRECIMIENTO DE ALGUNAS CIUDADES, 1800-1950

(En miles de habitantes)

Entre paréntesis el orden de importancia

	1800	1850	1900	1950
Nueva York con Brooklyn	64(2)	612(1)	3.437(1)	7.892(1)
Chicago	—	30(18)	1.699(2)	3.621(2)
Filadelfia	69(1)	340(2)	1.294(3)	2.072(3)
Los Angeles	—	2(53)	102(36)	1.970(4)
Baltimore	26(3)	169(3)	509(6)	950(6)
Boston	25(4)	137(4)	561(5)	801(10)
Pittsburgh	2(13)	47(8)	322(11)	677(12)
Nueva Orleans	—	116(5)	287(12)	570(15)
Porcentaje de la población total en ciudades con más de 100.000 habitantes	—	5	19	30

Fuente: United States Department of Commerce, *Statistical abstract of the United States,* Washington, 1910 y 1970; 1909, p. 60; 1970, páginas 20-21. Las ciudades aumentan también al absorber los municipios inmediatos. Así, por ejemplo, Brooklyn era antes independiente.

CUADRO 3.4.—COMERCIO EXTERIOR E INTERNACIONAL AMERICANO
(en millones de dólares y en porcentajes)

	1800	1820	1840	1860	1880	1900
1. *a*) Exportaciones totales de los Estados Unidos	32	52	112	316	824	1,371
b) Exportaciones de algodón	4	22	64	192	212	242
2. Porcentaje del comercio exterior respecto del P.N.B.:						
a) Estados Unidos	14	9	8	7	6	6
b) Gran Bretaña	24	14	15	26	30	24
3. Valor de la producción (algodón incluido) entrada en Nueva Orleans	—	13	50	185	—	—
4. Porcentaje de las exportaciones del Oeste consumidas en el Sur	—	—	18	14	—	—

Fuente: Fila 1: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1957,* Washington, 1960, pp. 537-546. Fila 2a: Datos sobre el comercio exterior (dividido en exportaciones e importaciones), *ibídem.* Datos sobre el P.N.B.: Paul David. «The growth of real product in the United States before 1840...», *Journal of Economic History,* 27, 1967, pp. 151-197, y Robert E. Gallman, «Gross national product in the United States, 1834-1909», en National Bureau of Economic Research, *Studies in income and wealth,* vol. 30, Nueva York, 1966, p. 26. Fila 2b: B. R. Mitchel, *Abstract of British historical statistics,* Cambridge, Inglaterra, 1962, pp. 282-283, 366. Filas 3 y 4: Stuart W. Bruchey, *Cotton and the growth of the American economy,* Nueva York, 1967, pp. 35, 106.

La importancia del Sur para el resto de Estados Unidos radicaba en sus enormes exportaciones de algodón en bruto a Gran Bretaña. Estas exportaciones, iniciadas alrededor de 1790, no sólo dieron vida a la sociedad sudista y a la esclavitud, sino que, alrededor de 1810, generaron un activo comercio fluvial de maíz y carne de cerdo que, desde el Oeste, eran transportados por el Misisipí desde las ciudades situadas río arriba, como Cincinatti, hasta Nueva Orleans. Los beneficios de este comercio fueron com-

partidos también por los mercaderes y los fabricantes del Nordeste, que proporcionaban bienes y servicios al Sur y al Oeste, lo que enriquecio enormemente a ciudades como Nueva York y Boston. Todo ello explica que algunos hayan insistido en que, al igual que ocurrió en otros países como Gran Bretaña y Japón, América se industrializó sobre la base de las exportaciones. No hay que sobrestimar, sin embargo, la importancia de este estímulo. Como indica el cuadro 3.4, entre 1800 y 1840, el algodón fue ciertamente el factor más dinámico en las exportaciones, pero los Estados Unidos dependían menos del comercio exterior que otros muchos países que carecían de sus variados recursos continentales. De aquí que tenga la mayor importancia mostrar cuáles fueron las relaciones cuantitativas de la cadena formada por Gran Bretaña, el Sur, el Oeste y el Este. Se ha afirmado recientemente que aun cuando el comercio de los vapores que hacían escala en Nueva Orleans fuera muy importante, gran parte de los productos del Oeste que allí llegaban se exportaban y no eran consumidos en el Sur, cada vez más autosuficiente en productos alimenticios a partir de 1840; de tal forma que si bien el desarrollo del valle inferior del Misisipí en los años 1820 y 1830 pudo haber influido de modo considerable sobre las zonas ribereñas aguas arriba del río, hacia 1850 el Medio Oeste en conjunto dependía más de la población y de la industria del Este, con el que estaba cada vez mejor comunicado gracias a una red ferroviaria más perfecta.

Al término de la guerra civil, los estados sudistas se convirtieron en los más pobres de la Unión (véase cuadro 3.9), hasta el punto de que algunas de las cicatrices de sus heridas siguen siendo visibles en la actualidad. Ello se debió en parte al impacto de la industrialización del Norte pero también a las propias deficiencias de la región. A pesar de que muchas economías productoras de materias primas experimentaron un rápido crecimiento durante el siglo XIX en respuesta a la industrialización europea y americana, algunas, como el Oeste de los Estados Unidos, Canadá y Australia, salieron gananciosas de este contacto en tanto que otras perdieron. El del Sur es un fenómeno curioso en la medida en que parece que su economía fue próspera hasta la guerra civil, deteriorándose después. Pero son tantas las economías que se han recuperado vigorosamente de las devastaciones de la guerra que muchos historiadores de la economía sospechan que en el caso del Sur aquélla no hizo más que confirmar una tendencia subyacente. De aquí que mantengan que el hecho de que el Sur no lograra industrializarse antes del conflicto incidió fatalmente tanto sobre su capacidad bélica como sobre sus opor-

tunidades subsiguientes de prosperidad. La esclavitud podría ser una posible explicación de este fracaso; muchos escritores del siglo XIX sostuvieron que la esclavitud era menos eficaz que el trabajo libre porque los esclavos carecían de los incentivos necesarios para trabajar duramente o de manera inteligente; tenían que ser objeto de atenta vigilancia incluso en faenas tan simples como el cultivo del algodón y jamás podrían haber constituido una fuerza laboral industrial. Esto explicaría que al margen de la superproducción y de la caída de los precios del algodón, el Sur estuviera condenado a producir exclusivamente materias primas y no pudiera industrializarse. En épocas más recientes. sin embargo, los historiadores han estudiado las contabilidades de las plantaciones y han demostrado que desde el punto de vista comercial era rentable poseer esclavos, especialmente si se tiene en cuenta la posibilidad de vender los niños. Existía un próspero mercado de esclavos y éstos podían ser alquilados localmente, vendidos a patronos del Sudoeste o enviados allí donde su trabajo fuera más rentable. Había además un pequeño número de esclavos que trabajaban con eficacia en la industria y que podían recibir pequeñas recompensas a modo de estímulo.

Pero en cualquier caso, aun cuando se lograra que los esclavos trabajaran eficazmente, la propia naturaleza económica de la plantación pudo haber retrasado el cambio. Llama mucho la atención en el Sur de aquella época la relativa escasez de ciudades y de una vida comercial activa; las plantaciones eran unidades autosuficientes que cubrían muchas de sus propias necesidades. La demanda local de maquinaria era muy escasa porque resultaba difícil la mecanización del cultivo; es más, fue precisamente la necesidad de emplear abundante mano de obra en la recolección de los productos básicos lo que originó la introducción de la esclavitud. Tampoco era importante la demanda de productos manufacturados locales de los plantadores que, por lo general, los adquirían en Europa o en el Norte, y menor aún por supuesto, la de los esclavos (que sin embargo solían estar bien alimentados y alojados). El carácter de la sociedad producía también otros efectos indirectos. El cultivo del algodón no requería una particular capacitación de los esclavos, y los patronos tenían una comprensible aversión a educarlos. Sin perjuicio de que algunos plantadores aislados fueran frecuentemente muy emprendedores, como clase les desagradaba cuanto conocían de la sociedad urbana industrial. Una activa clase media artesanal habría significado una amenaza para ellos, por lo que no fomentaban la industria. En estas circunstancias se explica que no surgieran allí ciudades importantes, a excepción de Nueva Orleans

y que la industrialización no resultara fácil. En el Medio Oeste, por el contrario, el agricultor típico cultivaba cereales en explotaciones de 80 a 160 acres (32 a 64 Ha.), con ayuda de su familia y de gran cantidad de maquinaria. Estos agricultores disfrutaban de suficiente prosperidad e independencia como para adquirir gran cantidad de artículos domésticos y de maquinaria y apreciar en todo su valor los conocimientos prácticos. No trabajaban necesariamente más o con mayor eficacia que los plantadores y sus esclavos (por lo general en el Sur los pequeños agricultores no podían competir con las grandes plantaciones) pero, frente a lo que ocurría con la sociedad sudista, la estructura y la práctica de la sociedad del Medio Oeste facilitaban el comercio y la industria, produciéndose así la natural proliferación de pequeños talleres, fábricas, mercados y pequeños núcleos urbanos. A finales del siglo XIX habían surgido ya la industria pesada y las grandes ciudades, como Chicago, al tiempo que crecían rápidamente las rentas medias (véase cuadro 3.9).

Pero cualesquiera que fueran los riesgos que a la larga suponían el monocultivo del algodón y la esclavitud, resulta difícil saber si a corto plazo hubiera tenido sentido que los empresarios del Sur procedieran de otro modo. De poder hacerlo, los comerciantes sudistas preferían por lo general invertir su capital en nuevas plantaciones de algodón porque los beneficios eran mayores y el riesgo menor que en el comercio; en la década de 1850, los precios del algodón estaban subiendo y los esfuerzos de los fabricantes ingleses por desarrollar fuentes alternativas de abastecimiento en la India permitían suponer que no existía peligro de superproducción. Ello explica que los ingresos medios en el Sur pudieran compararse satisfactoriamente con la media nacional y que aumentaran con rapidez a lo largo de aquella década. La ventaja comparativa del Sur seguía surtiendo efectos y todo parecía indicar que la suya seguía siendo una economía viable.

Pero la guerra y la industrialización del Norte modificaron su posición tanto desde el punto de vista interno como en relación con el resto de la Unión. En muchas zonas, la esclavitud fue reemplazada por un régimen de aparcería, especie de arrendamiento en que los propietarios de las tierras recibían una parte de las cosechas, y por una modalidad de embargo preventivo sobre las mismas, forma de compra a crédito en los almacenes en cuya virtud los comerciantes adelantaban a los agricultores las provisiones que necesitaban con la garantía de sus cosechas. En ocasiones el control del sistema siguió en manos de la vieja clase plantadora, pero muy a menudo eran nuevas gentes las que poseían tanto las tierras como los almacenes, de tal forma que en

muchas zonas no fueron sólo los libertos, sino también los agricultores blancos pobres quienes se vieron sometidos a una nueva forma de servidumbre. Los orígenes de este nuevo sistema radicaban en la resolución de los blancos de preservar su predominio y en la inadecuación del sistema bancario del Sur, pero en cualquier caso era menos eficaz y en cierto modo menos humano que el sistema de la preguerra, que al menos contaba con gran número de importantes y rentables plantaciones en las que los esclavos eran bien tratados por ser una mercancía cara. Después de la guerra, los pequeños arrendatarios apenas lograban subsistir, malviviendo en diminutas parcelas donde sistemáticamente se producía demasiado algodón, cuya demanda siempre era accesoria, e insuficientes alimentos. A medida que aumentaba la producción de algodón, los precios caían y la tierra se esquilmaba. El resultado fue un mundo de pobreza desesperada que subsistiría hasta la década de 1940.

Después de la guerra la situación del Sur en el seno de la Unión experimentó una modificación porque el gobierno federal, dominado ya entonces por los intereses comerciales del Norte promulgó una legislación bancaria y arancelaria que incidió negativamente sobre aquél; pero mayor importancia tuvo aún la creciente agresividad comercial de la industria y las finanzas nordistas. Antes del conflicto, los grandes plantadores podían negociar en términos de igualdad y competitividad con los comerciantes del Norte, pero después los aparceros y comerciantes sudistas cayeron en manos de las grandes empresas del Norte. Muchos negocios importantes del Sur, como por ejemplo el ferrocarril central de Georgia quedaron bajo el control de Wall Street al tratar de desenvolverse en las nuevas circunstancias de la posguerra. Todo esto no quiere decir, sin embargo, que el contacto con el Norte acarreara siempre consecuencias negativas y así, a finales del siglo XIX, en algunas zonas prendió el espíritu industrial nordista. Este fue el «nuevo Sur» de la década de los 80: en Carolina del Norte se desarrollaron los textiles y el tabaco; Atlanta fue reconstruida, convirtiéndose en un importante centro comercial, y en 1901 fue descubierto petróleo en Spindletop (Texas). A partir de 1880 una corriente cada vez mayor de capitales y empresas nordistas se volcó sobre el Sur y desde 1912 la balanza federal de impuestos y gastos ha arrojado generalmente un saldo favorable a esta área. A lo largo del presente siglo, el cultivo del algodón ha sido sustituido por otros cultivos y por la industria, produciéndose un éxodo considerable desde las zonas rurales del Sur a las ciudades del Norte y a California, algunos de cuyos calamitosos resultados pueden verse en

los suburbios de Nueva York o Los Angeles. Pero en términos generales los efectos de la industrialización en el Sur han sido beneficiosos; el nivel de vida es casi tan alto como la media nacional y hoy en día la región se diferencia mucho menos del resto de los Estados Unidos.

V. EL OESTE

La industrialización, además de transformar el Este, fue un factor determinante en el desplazamiento de la frontera de las tierras colonizadas, la *frontier* tantas veces evocada, hacia el Oeste, y, a pesar de las enormes distancias, en la transformación de las áreas que iban quedando tras ella *. Durante el siglo XIX, los límites políticos de los Estados Unidos se movieron constantemente hacia el Oeste, con la compra de Luisiana (1803), la adquisición de Texas, Nuevo México y California (1845-1848), el tratado de Oregón, que delimitó la frontera con Canadá (1846), y la compra de Alaska (1867).

Las puntas de lanza de la exploración y de la colonización, sobre las que se basó esta expansión política, han sido enumeradas

* Para los americanos, *frontier* no significa únicamente la línea de desplazamiento extremo de los asentamientos blancos, sino también la zona de transición, a menudo ancha, existente entre la región despoblada, o la tierra de los indios, los primeros poblados con sus puestos comerciales, roturaciones, construcción de caminos, especulación febril del suelo, fundación de ciudades y otras agitadas actividades del desarrollo, y las zonas de colonización ya estructuradas. En consecuencia, el *Webster's third new international dictionary* de 1969 define la frontera así: *«a typically shifting of advancing zone o region, especially in North America, that marks the successive limits of settlement and civilization; a zone or region that forms the margin of settled or developed territory»*. (Subrayado nuestro.) Desde el punto de vista estadístico, la Oficina del Censo del gobierno federal decidió en la década de 1870 que debía incluirse en la zona de *frontier* el territorio en donde vivieran dos personas (blancas) por milla cuadrada. Un colaborador de la Oficina del Censo declaraba en 1882: «Como la población no cesa de repente en ningún sitio, sino que cada vez se va haciendo menos densa, hay que fijar arbitrariamente una línea, más allá de la cual decimos que la tierra no está poblada, aunque no carezca por completo de habitantes. Es lógico que esa línea separe las regiones con menos de dos habitantes por milla cuadrada. Las tierras situadas fuera de esta línea pueden calificarse de despobladas, aunque vivan en ellas algunos cazadores, buscadores de oro o guardianes de ganado.» Henry Gannet, «The settled area and the density of our population», *International Review*, vol. 12, 1882, p. 70. *(Nota del Editor.)*

tradicionalmente por los historiadores en términos de *frontiers*: la *frontier* de los exploradores, la de los tramperos, la de los mineros, la de los vaqueros y la de los agricultores. Los primeros colonos europeos en el Lejano Oeste fueron los misioneros y soldados españoles que partiendo de México fundaron misiones en Santa Fe (1610, 1692), en Natchez junto al Misisipí (1716), en San Antonio (1718), Los Angeles (1769, 1781) y San Francisco (1776). Más al norte, tramperos, exploradores y misioneros franceses y británicos crearon en torno a los Grandes Lagos, en las praderas y, cruzando las Montañas Rocosas, en las márgenes del río Columbia, puestos y asentamientos, algunos de los cuales se convirtieron en centros urbanos: Quebec (1608), Montreal (1642) y Toronto (1750). Pero a finales del siglo XIX, la ancha zona de lo que es ahora el Canadá, al norte de los Grandes Lagos, seguía siendo la *frontier* de los tramperos, leñadores y gentes de la montaña; sólo en la década de 1880, a medida que el Medio Oeste se hacía más accesible a la colonización, comenzaron los agricultores a instalarse en las praderas de Manitoba, Saskatchewan y Alberta. La más importante contribución americana a las exploraciones se produjo cuando el presidente Jefferson envió expediciones al mando de Meriwether Lewis y William Clark, entre 1803 y 1806, y de Zebulon Pike, entre 1806 y 1807, para averiguar la extensión de Luisiana. Los exploradores levantaron el mapa de la zona, pero al mismo tiempo los tramperos al servicio de la Hudson Bay Company y de la American Fur Company J. J. Astor persiguieron al castor hasta el último rincón de las Rocosas A principios del siglo XIX ya se conocía a grandes rasgos la geografía del Oeste, pero se cometió al menos un grave error de apreciación al creer que, puesto que las grandes praderas entre el Misisipí y las Rocosas eran tan secas, seguirían siendo un «desierto» y los indios podrían seguir viviendo en ellas sin ser molestados y dedicarse a la caza del búfalo.

Durante la década de 1830, la brutal política contra los indios, del gobierno federal presidido por Jackson condujo al traslado forzoso de unos 100.000 indios a miles de kilómetros de su lugar de origen. Los semínolas fueron expulsados de Florida, los cheroquis y los crics de Georgia y Alabama, los choctas de Misisipí, y las tribus de los sauk y los fox de Illinois y Wisconsin. El gobierno federal y los distintos estados no quisieron o no pudieron llevar a la práctica de modo organizado la injusticia que habían decidido y dejaron morir de hambre y enfermedad a miles de indios por el camino. La meta de este *trail of tears* (sendero de lágrimas) era la región declarada territorio indio, situada al oeste de Misisipí y Misuri, en el actual estado de Oklahoma.

Las praderas, desde luego, presentaban pocos alicientes y los primeros colonos trataban de evitarlas. Pero en la década de 1830, el algodón atrajo a Texas a gentes del Sur, lo que provocó el enfrentamiento con México, y en la de 1840 la depresión en el valle del Misisipí y la fiebre del oro y de tierras empujó a hombres de toda índole hacia California y Oregón. Unicamente los mormones, que buscaban el aislamiento, se asentaron en el interior de Utah. En la década de 1850, cuando la minería del oro se industrializó, los mineros más individualistas que no estaban dispuestos a trabajar para las compañías, crearon gran número de comunidades en las Rocosas, en su búsqueda de corrientes fáciles donde «lavar» el metal. En las décadas de 1860 y 1870, los ferrocarriles transcontinentales comunicaron California con el Este. Las gigantescas manadas de bisontes de las grandes praderas fueron exterminadas sistemáticamente. «Buffalo Bill», William Cody, conquistó la fama de haber matado 4.280 bisontes en 17 meses y habérselos vendido a los cocineros de las brigadas que construían el ferrocarril. Con los bisontes, los indios nómadas de las llanuras perdieron la base material de su existencia. Desde 1851, su espacio libre, igual que el de los indios de las praderas y el de los desplazados forzosamente a las praderas, se había reducido cada vez más. En las tres décadas de implacable guerra a los indios (1864-1890) y de incontroladas epidemias las tribus fueron diezmadas y sus zonas de asentamiento reducidas a reservas cada vez más estrechas, destruyéndose sus formas tradicionales de vida. Se desconoce la magnitud de la población india antes de la llegada de los europeos, y los cálculos varían mucho de unos a otros. Muchos argumentos inducen a creer que la población era aproximadamente de un millón, pero en la bibliografía etnológica se discute también la posibilidad de que fueran 10 millones o más. Hacia 1860 existían todavía en la zona estatal reclamada por los Estados Unidos unos 300.000 indios, dos tercios de los cuales estaban asentados en el territorio indio de Oklahoma. Su número se redujo hasta bien entrado el siglo XX, cuando empezó a aumentar de nuevo.

En las décadas que siguieron a la guerra civil, los colonos blancos se asentaron en las praderas para dedicarse a la ganadería y al cultivo de cereales. Hacia 1890, menos de trescientos años después de sus primeros asentamientos en Virginia y Massachusetts, los europeos se habían apoderado de las últimas regiones fronterizas.

La densidad de los asentamientos en el Oeste, las modalidades de empleo de la tierra y la velocidad a la que se desplazaron

las sucesivas fronteras han de contemplarse como resultado de la relación existente entre la problemática de la colonización del Oeste y la demanda de los productos que de allí procedían. La región de los grandes Lagos y el valle superior del Misisipí eran muy fértiles, disponían de agua en abundancia y de facilidades para el transporte; de aquí que su rápida colonización en las décadas de 1840 y 1850 sólo dependiera de la aparición de una maquinaria que pudiera operar en grandes extensiones de terreno y satisfacer la creciente demanda del Este y de Europa. Pero a medida que la colonización se iba alejando del Misisipí y se aproximaba a las Rocosas, las tierras eran cada vez más altas y el clima más duro; los colonos allí asentados tenían que renunciar a las técnicas de cultivo aplicadas en Europa y en el Este y desarrollar maquinaria y métodos enteramente nuevos. Se precisaban semilleros, cultivos de secano, pozos profundos, irrigación, alambre de espino y semillas híbridas; y en las zonas más secas y montañosas, rebaños de vacas y ovejas que pastaran en las enormes extensiones y recios vaqueros que los persiguieran y encerraran en corrales. Las explotaciones agrarias empleaban máquinas gigantescas para cosechar un trigo de escaso rendimiento sembrado en grandes superficies y con riesgo frecuente de sequías y tempestades de arena. Todo ello explica que la colonización fuera necesariamente muy irregular y la población diseminada. En las montañas, la gente se aglomeraba alrededor de los centros mineros, como Reno o Las Vegas, y en la costa del Pacífico en los fértiles valles de California central, en Washington y en Oregón.

Los problemas y las decepciones de la colonización del Oeste retardaron el movimiento hacia aquella zona, pero no lo impidieron. La *New guide to the West* de Peck (1837) describe este movimiento en el Medio Oeste como un proceso de sedimentación cultural en el que la naturaleza virgen daba paso lentamente a la civilización:

Como las olas del océano, sobre los asentamientos del Oeste se abatieron tres oleadas diferentes. Los primeros en llegar fueron los pioneros cuyas familias, para subsistir, dependían básicamente del crecimiento espontáneo de la vegetación, y de los recursos de la caza. Sus utensilios agrícolas eran rústicos, de fabricación casera fundamentalmente, y sus esfuerzos se encaminaban sobre todo a conseguir una cosecha de maíz y un pequeño huerto [...] Construían sus cabañas [...] y las ocupaban hasta que la vegetación comenzaba a desaparecer y la caza escaseaba...

La siguiente oleada de inmigrantes compró tierras, añadió un campo a otro, desbrozó los caminos, construyó rústicos puentes sobre las corrientes, levantó casas con troncos de madera y ventanas de cristal y chimeneas de ladrillo o piedra, plantó ocasionalmente huertas, montó ta-

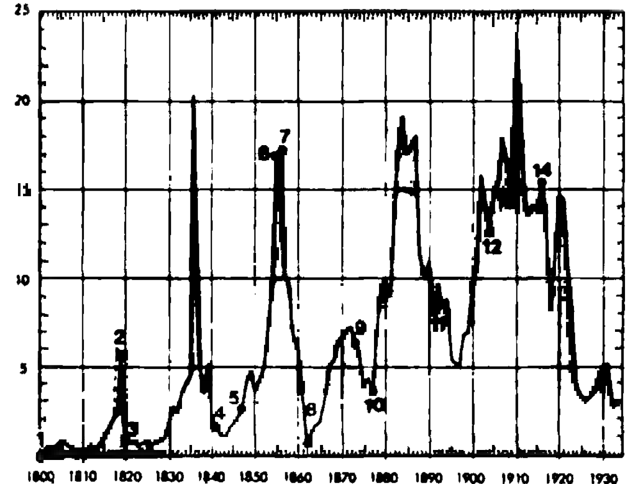
lleres y edificó escuelas, tribunales, etc., ofreciendo la imagen y las formas de una vida civilizada, sencilla y frugal.

Irrumpió la tercera oleada. Llegaron los capitalistas y los empresarios [...]. La pequeña aldea creció hasta convertirse en pueblo o en ciudad espaciosos; surgieron grandes edificios de ladrillo, dilatados campos, huertos, jardines, colegios e iglesias. Y se pusieron de moda los tejidos de algodón, las sedas, los sombreros de paja y las cintas y todo tipo de refinamientos, lujos, elegancias, frivolidades y estilos. Una oleada tras otra avanzaba hacia el Oeste; el auténtico Eldorado estaba siempre más allá [1].

El proceso descrito en este pasaje correspondía al Medio Oeste, pero existían ciertas semejanzas con las zonas áridas más occidentales. Peck apuntaba que era la oportunidad de obtener ganancias de capital lo que impulsaba sobre todo a vender y desplazarse hacia el Oeste, pero por debajo de los precios de la tierra se hallaba la relación entre la oferta y la demanda de productos alimenticios. En el Este de los Estados Unidos y en Europa, la población industrial crecía rápidamente y la presión para roturar nuevas tierras en las zonas fronterizas de todo el mundo era constante. En un primer momento, estas tierras eran muy baratas y su cultivo era extensivo, pero a medida que mejoraban las comunicaciones con las áreas metropolitanas, los precios de la tierra se encarecían, aumentaba la intensidad de los cultivos y se modificaba el empleo de la tierra. En California, por ejemplo, los ranchos de ganado cedieron el paso a los cultivos en la década de 1870, y éstos a los frutales en 1914. De un modo semejante, en las inmediaciones de las grandes ciudades del Medio Oeste, los cereales fueron sustituidos por los productos lácteos y éstos por los hortícolas. El ritmo de esta evolución, sin embargo, no era en modo alguno constante. Tal y como se desprende del siguiente gráfico de ventas de tierras federales, la roturación de nuevas tierras se efectuaba a lo largo de ciclos muy pronunciados, de aproximadamente veinte años, que gran número de historiadores de la economía han relacionado con movimientos económicos más amplios tanto en Estados Unidos como en el extranjero.

El tipo de sociedad que se desarrolló en el Oeste fue resultado de la combinación de la política de los poderes públicos y de una serie de factores económicos y geográficos. Dado que la mayor parte de la tierra pasó desde un primer momento a manos federales, el gobierno dispuso de una excelente oportunidad para moldear la sociedad conforme a sus deseos; pero naturalmente su capacidad de lograr este objetivo estaba limitada por el *laissez faire* entonces imperante, por la inexistencia de una maquinaria


CUADRO 3.5 —



1. Créditos especiales de la Federación para la compra de tierras desde 1800.
2. Incluida la tierra que recibieron los soldados, en lugar de sueldo, en la guerra de 1812.
3. 1820: Abrogación de la ley sobre créditos para la compra de tierras.
4. 1841: Ley de venta de tierras a favor del asentamiento antes de comprarlas.
5. 1847: Ley sobre entrega de tierras a soldados.
6. 1854: Ley de venta de tierras.
7. 1855: Ley sobre entrega de tierras a soldados.
8. 1862: Ley Homestead sobre adquisición de tierras mediante su cultivo.
9. 1873: Ley sobre cuidado y adquisición de bosques.
10. 1877: Ley sobre la adquisición de tierras desérticas mediante su irrigación.
11. 1891: Abrogación de las leyes de 1841 y 1873.
12. 1904: Ley sobre la adquisición de tierras mediante su cultivo.
13. 1909: Ampliación de la ley Homestead a favor de los ganaderos de vacas.
14. 1916: Ley sobre la adquisición de tierras de pastoreo

(1 acre = 4.046 m^2.)

Fuente: United States National Ressources Board, Land Planning Committe, *Report on land planning*, parte 7, *Certain aspects of land problems and government land policies*, Washington, 1935, p. 61

administrativa competente y por el poder de los intereses creados. De aquí que el gobierno se limitara a intentar desprenderse de la tierra de modo ordenado y socialmente beneficioso y a un precio tal que, sin impedir el desarrollo, engrosara las arcas federales. La tierra fue distribuida con muy diversos fines, como la fundación de escuelas y el fomento de la construcción de ferrocarriles, pero el experimento social más interesante fue el que tendía a alentar la creación de explotaciones familiares en lugar de grandes propiedades o plantaciones. La idea de una *yeoman democracy*, o democracia de pequeños propietarios, databa por supuesto de antiguo en los Estados Unidos y en Europa, pero su consagración se produjo a mediados del siglo XIX con la ley Homestead de 1862, que permitía a los colonos asentados en las tierras de dominio público adquirir extensiones no superiores a 160 acres (64,8 Ha.) por un precio simbólico, siempre que las habitaran y las trabajaran por espacio de cinco años. Esta disposición no era sino una más de la serie de leyes dictadas en el siglo XIX, la primera de las cuales disponía la venta de extensiones mínimas, que fueron disminuyendo de 640 acres (259 Ha.) en 1796 a 40 (16 Ha.) en 1832. En esta fecha la frontera había llegado ya al Medio Oeste y los pequeños agricultores tenían poder político suficiente para conseguir parcelas más adecuadas. Después de la ley de 1862, las extensiones máximas asignadas fueron aumentando al tener en cuenta los legisladores los problemas y métodos de cultivo de las praderas. La política seguida en materia de tierras tuvo resultados positivos; la tierra fue rápidamente distribuida, a pesar de que los indios originaran más desórdenes y conflictos de lo que hubieran deseado las gentes del Este; se construyeron ferrocarriles y escuelas y las explotaciones familiares se establecieron con éxito en las praderas, donde el gobierno se amoldaba a las corrientes dominantes de desarrollo, pues las explotaciones familiares de 10 a 40 Ha. se adaptaban bien a estas regiones. Menos éxito tuvo la política de tierras en las altiplanicies; en California, finalmente, las disposiciones legales eran diferentes explotándose allí extensos ranchos ganaderos y grandes centros frutícolas.

¿Cuál fue la incidencia del Oeste sobre el resto de los Estados Unidos? Frederick Jackson escribía en 1893 que «la existencia de una zona de tierras libres, su constante retroceso y la progresión de la colonización hacia el Oeste explican el desarrollo americano»[2]. La tesis de la frontera ha acabado por tener significados diferentes. Los historiadores políticos siguen discutiendo en torno a los efectos democratizadores de las instituciones fronterizas. Los estados del Oeste, por ejemplo, se amoldaban a sus electo-

res, haciendo más hincapié en el sufragio universal y en los cargos electivos que en la posición o en el nombramiento directo. Por lo general, durante el siglo XIX, las instituciones políticas americanas que recibían la influencia del Oeste eran más progresivas que las de Europa y eran muy elogiadas por los radicales europeos. Los historiadores sociales, por su parte, han estudiado los efectos de las actitudes y los hábitos de la frontera; algunos de los rasgos que todavía hoy subsisten son una cierta rudeza franqueza y flexibilidad, indiferencia ante los recursos naturales ya sean madera, minerales o tierra, y tolerancia de la violencia Cualquiera que fuera su influencia sobre la América del siglo XIX el mito de la frontera, tal y como queda reflejado en innumerables películas del Oeste, sigue teniendo gran impacto en la actualidad y no sólo en los Estados Unidos. Las condiciones en que se debatían los pioneros contribuyeron a que los hombres de la frontera fueran rabiosamente igualitarios e individualistas, pero también a que en ocasiones estuvieran dispuestos a colaborar en actividades comunitarias específicas.

La frontera tuvo cierto número de efectos económicos sobre la industrialización americana. Una de sus funciones vitales fue la de actuar como fuente de abastecimiento del Este, al que enviaba pieles, cueros, oro, minerales y productos alimenticios a cambio de productos manufacturados y servicios. Por otra parte la demanda de capital en el Oeste y sus elevados tipos de interés atraían el dinero del Este, reduciendo sustancialmente la acumulación de capital en esta zona. Pero a pesar de todo, los inversores del Este obtenían grandes dividendos del mercado inmobiliario del Oeste, que cada vez controlaban más.

El paralelo movimiento de la mano de obra hacia el Oeste ha dado pie a una larga controversia en la que incluso participaron Marx y Engels. Era opinión general que esta «válvula de seguridad» contribuía a reducir la tensión industrial en el Este, fomentándose la emigración con la frase «*Go West, young man!*» Aun cuando es dudoso que fueran muchos los obreros industriales que acudieron a las instalaciones industriales del Oeste, la presión laboral indirecta en el Este resultó aliviada por la emigración de agricultores que, de otro modo, hubieran acabado en la industria, y de los habitantes de las ciudades que se trasladaron a las del Oeste. Todo ello provocó una probable subida de los salarios en el Este, una suavización de las tensiones laborales y un vacío que pudieron llenar los inmigrantes europeos. Más adelante se estudiará el posible impacto de estos salarios más elevados sobre la tecnología americana. Otra consecuencia de las oportunidades que se presentaban en el Oeste fue la prolonga-

CUADRO 3.6.—CRECIMIENTO ECONOMICO COMPARATIVO DE LOS PRINCIPALES PAISES INDUSTRIALES

	Gran Bretaña e Irlanda del Norte	Estados Unidos	Francia	Alemania	Rusia	Japón
1. Población (en millones)						
c. 1800	11 (GB)	5	27	25	41	—
c. 1870	29	40	39	36	81	35
c. 1913	43	98	42	61	154	52
c. 1965	55	195	50	57 (RFA)	231	98
2. Indice de producción per cápita (USA 1913=100)						
c. 1870	58	41	37	37	20	17
c. 1913	91	100	67	74	30	29
c. 1965	174	256	173	191	131	117
3. Indice P.N.B. (USA 1913=100)						
c. 1870	17	17	15	14	16	6
c. 1913	40	100	29	46	47	15
c. 1965	93	511	87	111	309	118
4. Tasas anuales de crecimiento, 1870-1913						
Población	0,9	2,1	0,2	1,1	1,4	1,0
Producción per cápita	1,1	2,1	1,4	1,6	0,9	1,7
P.N.B.	1,9	4,3	1,6	2,8	2,5	2,7

Fuente: Fila 1: H. J. Habakkuk y M. M. Postan, comps., *The Cambridge economic history of Europe*, vol. 6, Cambridge, 1965, parte I, pp. 6, 61, 63, 65; parte II, p. 704. A. Maddison, *Economic growth in Japan and the USSR*, Londres, 1970, pp. 147, 157. Fila 2: Maddison, pp. 147, 159. Fila 3: Calculado a partir de las filas 1 y 2. Fila 4: Maddison, pp. 31, 157. El cuadro sólo indica las principales tendencias.

ción de las etapas de prosperidad relacionadas con determinadas innovaciones. En Gran Bretaña, por ejemplo, la etapa ferroviaria de la industrialización terminó de hecho en 1860, pero en los Estados Unidos los ferrocarriles se construyeron en función de las sucesivas fronteras hasta la década de 1890. De aquí que no resulte sorprendente que la siderurgia americana aventajara rápidamente a la británica, que se enfrentaba con la tarea relativamente más ardua de vender sus raíles al extranjero o de lanzar inmediatamente al mercado nuevos productos

VI. POBLACION, RECURSOS NATURALES, PRODUCTIVIDAD Y EMPRESARIOS

El rápido crecimiento industrial y agrícola de los Estados Unidos se basaba en una expansión de la población y la producción muy importante en comparación con la de otros países.

¿Cuál fue la razón del rápido crecimiento de la población americana? En el caso clásico de Gran Bretaña y de Europa en general, existía una estrecha relación entre el crecimiento de la población y la industrialización. El creciente volumen de producción industrial puso fin a la secular dependencia de los estratos populares con respecto a la situación agrícola, y el incremento de la población proporcionó obreros y consumidores a la industria Pero en los Estados Unidos la tasa de crecimiento de la población ya era muy alta en la época colonial; la tierra era prácticamente libre, abundaban los alimentos, y los índices de natalidad eran muy elevados y los de mortalidad bajos comparados con los niveles europeos. El impacto de la industrialización y de la urbanización sobre esta situación trajo consigo la reducción gradual de las tasas de mortalidad a medida que aumentaban los ingresos y mejoraban las condiciones de vivienda, la higiene y la medicina. Pero la tasa de natalidad se redujo más aún, especialmente en las zonas urbanas, donde los niños suponían una carga mayor que en las rurales. De esta forma, el crecimiento de la población se redujo aproximadamente del 3 por 100 anual en 1800 al 2 por 100 en 1850 y al 1,3 por 100 en 1900.

El crecimiento efectivo de la población fue superior al crecimiento vegetativo como consecuencia de la inmigración. Durante la década de 1850, la inmigración supuso cerca de un tercio del crecimiento total, llegando a ser la mitad en los años previos a 1914. La inmigración también se vio afectada por la industrialización americana. En las décadas de 1840 y 1850, el factor dominante en la inmigración fue probablemente el hambre que aso

ló Irlanda y Alemania; pero hay pruebas de que a finales del siglo XIX se impusieron los factores de atracción de los Estados Unidos. Por entonces la industrialización americana se desarrollaba a un ritmo superior al que podía satisfacer el crecimiento de la población nativa, atrayendo a los inmigrantes para llenar el vacío (véase capítulo 4).

Pero si la industrialización incidía sobre el crecimiento de la población, lo contrario también era cierto. Fue la rápida expansión de la población a principios del siglo XIX lo que proporcionó los nuevos mercados, la mano de obra adicional y el estímulo necesario a la inversión que la industria necesitaba. Después de la guerra civil, esto ya no era tan cierto porque por entonces había muchos factores que afectaban al crecimiento industrial y porque el volumen de la masa laboral se adaptaba constantemente a la demanda industrial gracias a las fluctuaciones de la inmigración. Del mismo modo que la evolución de la población afectaba cuantitativamente a las tasas de crecimiento económico, también tenía efectos cualitativos. Antes de la industrialización la excesiva diseminación de la población americana no justificaba muchas de las inversiones esenciales, la densidad de tráfico no era suficiente para alentar la construcción de ferrocarriles pesados ni la densidad de la población en gran número de regiones permitía la existencia de mercados viables. Pero para 1900 estos inconvenientes ya habían desaparecido y hoy las ciudades del Este tal vez estén demasiado pobladas.

Por supuesto una población en expansión no es en sí misma garantía de crecimiento del producto nacional. En los Estados Unidos, sin embargo, entre 1830 y 1890 la producción creció a un ritmo ligeramente superior al de la tasa de aumento de la población, lo que significaba que la producción per cápita también crecía. Uno de los motivos de esta productividad cada vez mayor, citado repetidas veces, era la abundancia de recursos naturales en los Estados Unidos: mucha tierra fértil y fabulosos recursos minerales en oro, hierro, carbón y petróleo. Pero la relación entre unas favorables disponibilidades de materias primas y un alto nivel de vida no es en absoluto tan simple; es cierto que determinados tipos de recursos, como la tierra, la madera y el oro superficial, se hallaban a disposición de cualquier pionero, pero no lo es menos que a excepción del oro, su explotación eficaz y en gran escala tuvo que esperar a que el buque de vapor y el ferrocarril proporcionaran las necesarias comunicaciones con los mercados existentes. La explotación de otros recursos más complejos, por su parte, requería una adición cada vez mayor de ciencia y tecnología; de aquí que la minería profunda y el cultivo

de las praderas no fueran posibles hasta la aparición de la técnica y la maquinaria necesarias. Obviamente la tecnología no puede prolongar indefinidamente la disponibilidad de los recursos naturales; pero la acelerada explotación de los recursos del Medio y del Lejano Oeste se debió en buena parte a la presión de la demanda y a las excelencias de la tecnología americana. En segundo lugar, la fecha en que se descubrieron los recursos del Oeste permite deducir que si bien fueron de utilidad para la industria americana a finales del siglo XIX, no desempeñaron un papel esencial en el despegue inicial de la industrialización ni, por supuesto, que fueron exclusivos de los Estados Unidos. En Nueva Inglaterra, por ejemplo, la aridez de la tierra era notoria y no existían yacimientos de carbón ni de petróleo. Inversamente, los productos del clima y del rico suelo del Sur tenían tanto valor en los mercados internacionales en proporción a su peso que el costo adicional que suponía el transporte marítimo, por ejemplo del algodón a Liverpool en lugar de a Boston, era insignificante Cuando Nueva Inglaterra se industrializó lo hizo en gran medida apoyándose en la demanda de tejidos bastos de algodón del Oeste y del Sur, pero la ventaja que adquirió sobre Gran Bretaña en estos ricos mercados basados en sus fértiles tierras no se debió tanto al costo de los fletes adicionales o a los aranceles con que tropezaban los textiles británicos como a la productividad de sus propios telares.

Ello nos lleva a prestar atención a las raíces de la eficacia tecnológica americana, que según testimonio de gran número de viajeros europeos ya había alcanzado un buen nivel de desarrollo en la década de 1840. Aquellos observadores pusieron especialmente de relieve el ahorro de mano de obra logrado gracias a la maquinaria americana en los textiles, la fabricación de armas y máquinas herramientas y en el trabajo de la madera. A partir de mediados del siglo XIX, las explotaciones agrícolas del Oeste introdujeron también maquinaria, como segadoras, para hacer frente a las grandes superficies. Por el contrario, en otras zonas de la industria, como la fundición de acero, donde se precisaba más un conocimiento avanzado de la química que de la mecánica práctica, los americanos iban por detrás de los británicos. Estas características se mantuvieron por cierto tiempo y en 1914, si bien la nueva cadena de montaje de Henry Ford era una maravilla de eficacia mecánica, los Estados Unidos seguían dependiendo de Europa en cuanto se refería a conocimientos científicos fundamentales, y de Alemania en particular respecto de los productos químicos más avanzados. A partir de aquella fecha, los Estados Unidos conservaron y ampliaron su primacía histórica en el cam-

po tecnológico y ésta es una de las razones básicas que explican su actual riqueza.

Se han dado diversas explicaciones de este temprano esplendor tecnológico. Una de las más extendidas pretende que la atracción del Oeste motivó la escasez de trabajadores en el Este, lo que hizo subir los salarios obligando a los empresarios a recurrir a una maquinaria que ahorrara mano de obra. Tal vez sea este el origen de la pasión de los americanos por los *gadgets* tanto en las granjas como en las fábricas y, finalmente en sus propios hogares. La escasez de mano de obra forzó ciertamente a los empresarios a procurarse la maquinaria más avanzada, pero es dudoso que, por sí sola, ésta pudiera aumentar la capacidad tecnológica del país hasta el punto de inducir la industrialización. Es más, la relativa rentabilidad de la agricultura americana bien pudo reducir el ritmo de la industrialización, como ocurrió en Canadá, Australia y en otras regiones fronterizas. Queda también en pie la cuestión de saber con qué se reemplazó la mano de obra para poder seguir avanzando. En algunos casos, la elevada productividad pudo conseguirse a expensas de los recursos naturales, como cuando las tierras y los bosques fueron explotados rápidamente hasta su agotamiento. En la industria se derrochaban energía eléctrica y madera para reducir los costes; todavía hoy en día los americanos siguen dispuestos a fabricar productos desechables con tal de ahorrar trabajo. Pero a principios del siglo XIX no todos los recursos naturales abundaban y a menudo se necesitaba una costosa maquinaria para utilizarlos adecuadamente y sucedía que el capital en América era probablemente tan caro como la mano de obra, y los tipos de interés, incluso en el Este, eran siempre más altos que en Gran Bretaña. Como es natural, la demanda de capital era mayor en un país nuevo y los tipos de interés se veían frecuentemente afectados por la deficiencia de las instituciones financieras americanas. Los empresarios, con gran habilidad, pudieron reducir los costes de capital fabricando máquinas, vapores y ferrocarriles de modo endeble, pensando que los más sólidos pronto quedarían anticuados.

Las economías de este tipo tenían límites evidentes, pero constituyen uno de los ejemplos de la función empresarial de reducir los costes mediante la combinación, hábil y arriesgada, de capital, trabajo y recursos naturales. Pero ello ocurría en un momento en que el capitalismo era la fuerza creadora dominante de la sociedad americana; eran los empresarios quienes veían lo que podía hacerse en el país y quienes recababan el apoyo de los poderes públicos a los transportes o a cualquier otra iniciativa que estuviera más allá de su capacidad individual; solos o en

grupo localizaban la demanda de nuevos productos, inventaban e instalaban la maquinaria, reunían la mano de obra y las materias primas y administraban las empresas. A menudo tenían que crear la infraestructura física e influir sobre el medio político con el fin de llevar adelante sus propósitos. No había en aquella época ninguna otra actividad que ofreciera tantas oportunidades de poder, creatividad y lucro y así la América de finales del siglo XIX produjo una clásica generación de empresarios. Hombres como Thomas Edison (inventor de la luz eléctrica, de la bombilla y del gramófono), Andrew Carnegie (productor de acero), John D. Rockefeller (fundador de refinerías de petróleo y de la Standard Oil), J. P. Morgan (banquero) y Henry Ford (fabricante de automóviles) ocupan lugares semejantes a los grandes generales en otros países.

Los observadores extranjeros subrayaban, por otra parte, que el talento individual no quedaba limitado a los dirigentes de la industria sino que también lo compartían los trabajadores, especialmente en Nueva Inglaterra, por lo que algunas de las razones que explican esta competencia industrial pueden aplicarse tanto a los empresarios como a los obreros americanos. Una de ellas era, sin duda, la excelente educación que se impartía en el norte de los Estados Unidos y muy particularmente en Nueva Inglaterra. En 1850, la producción de escolares con respecto a la población total en Nueva Inglaterra era del 26 por 100; en los Estados Unidos (excluyendo a los esclavos) era del 20 por 100; en Sajonia, del 17 por 100; en Prusia, del 16 por 100; en Gran Bretaña, del 14 por 100, y en Francia del 10 por 100. Aun cuando a principios del siglo XIX gran parte de los conocimientos empíricos siguieran transmitiéndose de padres a hijos y de maestros a aprendices, la atmósfera general tanto social como política, favorecía el aprendizaje (institucionalizado). Existía además la tradición puritana de Nueva Inglaterra, la creencia en el esfuerzo y en las posibilidades de triunfar, la adaptabilidad del pionero y el amor propio generalizado. La escasez y el elevado costo de la mano de obra hacía que los trabajadores no temieran ser reemplazados por máquinas hasta el extremo de obstaculizar los esfuerzos de los empresarios por introducirlas, como hicieron los ludistas en Inglaterra. Determinados inmigrantes llevaron consigo valiosos conocimientos, si bien posiblemente a finales del siglo XIX la calidad de la mano de obra fue disminuyendo a medida que aumentaba el número de inmigrantes de procedencia rural. Pero por entonces las innovaciones técnicas eran realizadas por equipos de investigación en el seno de las grandes empresas más que por artesanos dotados de conocimientos mecánicos, al tiempo que

una rudimentaria automación iba reduciendo la necesidad de conocimientos especiales en muchos obreros

Tal vez estos factores sociales no hicieran otra cosa que reflejar el veloz crecimiento de la economía, lo que ofrecía grandes oportunidades a los empresarios y aumentaba el optimismo y la ductilidad de los trabajadores. Las empresas podían contar con amplios y rentables mercados, en rápida expansión en el Sur y en el Oeste, porque los agricultores gozaban de una relativamente prosperidad gracias a sus exportaciones y ventas al Este. Es obvio que durante el siglo XIX se produjo una clara interacción, recíprocamente beneficiosa, entre la agricultura y la industria y si esta última se desarrolló con mayor rapidez que aquélla ello no fue debido a sus propios méritos iniciales, sino al favorable medio en que se hallaba inmersa

VII TRANSFORMACIONES ESTRUCTURALES, ESPECIALIZACION Y MONOPOLIZACION

La expansión de la población y las mejoras introducidas en la tecnología no fueron las únicas razones del satisfactorio crecimiento del producto nacional; se debió también a una organización más eficaz de la economía. A este respecto, el cambio más importante fue el crecimiento relativo de las industrias manufactureras y de servicios a expensas de la agricultura

CUADRO 3.7.—DISTRIBUCION DE LA MANO DE OBRA AMERICANA POR ACTIVIDADES (porcentajes)

	1820	1860	1900	1950
Agricultura, silvicultura, pesca, minería	72	61	41	14
Industria manufacturera, construcción	12	18	27	32
Transporte, servicios públicos, comercio, finanzas, enseñanza, otras profesiones, servicio doméstico, funcionarios (no incluidos en otros apartados)	—	20	31	51
Sin clasificar	16	1	1	3

Fuente: United States, Bureau of Census, *Historical statistics*, Washington, 1960, p. 74.

En todos los países en proceso de industrialización se han producido transformaciones semejantes, aunque en diferente medida. Por una parte, según iban creciendo sus ingresos, los consumidores gastaban relativamente menos en alimentación y más en artículos manufacturados, transporte y servicios; por otra, en tanto que la productividad crecía muy deprisa en la agricultura, los transportes y la industria manufacturera, no ocurría lo mismo en el sector servicios. Como es natural, resultaba mucho más difícil mecanizar las tareas burocráticas, las ventas y las actividades profesionales y administrativas que la agricultura o la industria, y a medida que crecía la demanda de estos servicios mayor era la mano de obra requerida. Por supuesto se trata de conceptos muy generales; así, por ejemplo, dentro de la agricultura la demanda de carne, frutas y hortalizas aumentó relativamente más que la de cereales y patatas. Los habitantes de las ciudades y los empleados de oficinas no necesitaban alimentos pesados y podían pagar los más costosos. En la industria se producían también constantes modificaciones; muchas industrias que en un momento dado fueron prósperas desaparecían por completo, al tiempo que proliferaban otras al compás de las nuevas invenciones y de la evolución del gusto del público. El aceite de ballena para el alumbrado, por ejemplo, fue reemplazado por el petróleo, el gas y la electricidad en rápida sucesión. Las nuevas industrias, por lo general, disfrutaban de un período de rápida expansión, con elevados beneficios y salarios, al que seguía otro de resultados más normales y, en ocasiones, el declive. En determinadas circunstancias, las antiguas industrias lograban modernizarse, readaptando sus técnicas y su personal. El nivel relativo de los beneficios y los salarios en las distintas actividades era reflejo de estos movimientos, si bien surgían frecuentes problemas cuando los empresarios o los trabajadores trataban de proteger una industria decadente. Algunas industrias ocupaban lugares clave en este proceso de cambio y afectaban a la suerte de otras más pequeñas que de algún modo estaban agrupadas en torno a aquéllas. La industria textil desempeñó este papel en las décadas de 1820 y 1830; la ferroviaria y la siderúrgica entre 1850 y 1890, y la del automóvil a comienzos del siglo XX. En el intervalo en que uno de los «sectores punta» cedía su protagonismo a otro el desarrollo industrial se frenaba, como ocurrió en las décadas de 1840 y 1890. En otros momentos las oportunidades de inversión en los sectores industriales de cabecera estaban agotadas y sobrevenía la depresión y ello aunque, como ocurrió con los ferrocarriles en la década de 1870, la industria en cuestión no hubiese completado su recorrido.

Otra transformación igualmente importante que sobrevino con la industrialización fue la creciente especialización de los diversos tipos de actividad económica. En el sector industrial, las empresas se dieron cuenta por lo general de que precisaban edificios, maquinaria y mano de obra más especializados, sin que pudiera evitarse que en ocasiones desaparecieran las habilidades artesanas bajo la acción de las nuevas máquinas. La función de los grandes comerciantes, que había sido el eje de las actividades económicas en las viejas ciudades portuarias del siglo XVIII, se repartió entre los banqueros, agentes de bolsa, minoristas y mayoristas (y a partir de 1900 los grandes almacenes y las empresas especializadas en ventas por correo). La industrialización provocó igualmente la aparición de un gran número de actividades profesionales nuevas o mejor definidas, entre otros en los campos de la contabilidad, la educación, la ingeniería y la medicina.

Los cambios acaecidos en las finanzas constituyen una buena muestra de este proceso de especialización. La creciente formación de capital era requisito previo a la industrialización y procedía de la acumulación del ahorro de particulares, sociedades y gobiernos o de los empréstitos exteriores. En 1820, América seguía siendo un país eminentemente agrícola y la mayor parte del capital procedía de los agricultores que roturaban sus tierras y mejoraban sus productos y que cuando precisaban más capital acudían a la familia o a las amistades locales, fortalecidas por comunes intereses en propiedades y cosechas. En las ciudades, el capital estaba constituido principalmente por propiedades inmobiliarias y mercancías almacenadas, pero partiendo de estas bases y recurriendo a una compleja maraña de amistades y parentescos, los comerciantes lograban reunir los relativamente pequeños préstamos a corto plazo que necesitaban para su comercio. En 1914, la riqueza nacional había crecido extraordinariamente y comprendía la totalidad del equipamiento requerido por una sociedad industrial moderna: viviendas, fábricas, oficinas, escuelas, minas, explotaciones agrícolas, ferrocarriles, maquinaria, bienes de consumo, ganadería, reservas de alimentos, equipo para el comercio, moneda y tierras y bosques. El volumen y la creciente complejidad del mercado de capitales hicieron necesario un conjunto cada vez mayor de instituciones especializadas que canalizaran el ahorro hacia aquél, desapareciendo poco a poco la relación personal, sencilla y directa, entre los ahorradores y los inversores locales.

La innovación más importante a comienzos del siglo XIX fue el auge de la banca comercial. En 1800 tan sólo existían 28 bancos; en 1860 eran 1.500 y 8.500 en 1900, importante cifra, com-

parada con otros países, que era reflejo tanto de las dimensiones de los Estados Unidos como de las reglamentaciones estatales contrarias a las sucursales bancarias. En 1900 cada pequeña ciudad contaba con un banco propio, a menudo precariamente financiado pero casi siempre vinculado con los grandes bancos neoyorquinos a través de una serie de relaciones de corresponsalía. Poco a poco fueron especificándose estrictamente las funciones de los bancos comerciales. En 1820, las comunidades que los habían creado esperaban de ellos que fomentaran su desarrollo y contribuyeran a financiar los servicios públicos y el comercio locales. pero los pánicos financieros que estallaron en la década de 1830 pusieron de manifiesto los peligros de los compromisos a largo plazo y, en determinados casos, la insuficiente delimitación de las prácticas financieras. Sometidos a una reglamentación estatal más rígida y con un mejor conocimiento de la administración de las carteras, los banqueros obraron a partir de entonces con mayor cautela, de tal forma que en 1900 los bancos comerciales de Nueva York se habían convertido en instituciones gigantescas y en pilares del conservadurismo, dedicados fundamentalmente a préstamos a corto plazo al comercio y a la industria.

Pero la banca comercial cubría tan sólo un sector del mercado de capitales; otro, muy importante, era el relacionado con los movimientos internacionales e interregionales de capital para hacer frente a las necesidades del comercio. En un primer momento fueron los propios comerciantes quienes cumplieron esta misión, pero en las décadas de 1820 y 1830 la asumió una vasta organización que operaba bajo licencia del gobierno federal, el Second Bank of the United States. Lo dirigió brillantemente Nicholas Biddle y contaba con sucursales en las más importantes ciudades comerciales. Como el Banco de Inglaterra, desempeñó también algunas funciones de carácter oficial, pero durante la década de 1830 sufrió los ataques del presidente Andrew Jackson, apoyado por una coalición de suspicaces agricultores del Oeste y de celosos hombres de negocios del Este, perdiendo su licencia federal. En 1836 consiguió una segunda licencia del Estado de Pensilvania, pero se derrumbó durante la crisis de 1837 a 1841 Ello hizo que a partir de 1840 la organización de la financiación del comercio internacional pasara a manos de un pequeño círculo de destacados banqueros privados, como Brown Brothers, de Nueva York; a partir de 1880 estas actividades eran ya tan seguras que fueron asumidas por los bancos comerciales más importantes, por lo que los banqueros privados más emprendedores se orientaron hacia la banca de inversión, facilitando la finan-

ciación, procedente a menudo de fuentes europeas, de las grandes compañías ferroviarias e industriales de reciente aparición y necesitadas de capital fijo a largo plazo. El mercado donde operaban sus valores era la Bolsa de Nueva York, que creció rápidamente a lo largo del siglo XIX. Las principales transacciones de la Bolsa se hicieron primero con bonos estatales, federales y de las compañías constructoras de canales; luego, con obligaciones emitidas por las compañías ferroviarias y, finalmente, a finales de siglo, con valores industriales. Por aquel entonces, otros tipos de intermediarios financieros estaban transformando los innumerables préstamos a corto plazo a particulares en empréstitos a largo plazo para la industria, el comercio o el propio público; a ellos pertenecían las diversas compañías de seguros, de ahorros y de préstamos que financiaban hipotecas sobre las viviendas privadas A partir de 1910, aproximadamente, los consumidores más ricos y la industria disponían ya de otras modalidades de préstamo; no sólo podían hipotecar sus viviendas, sino que también podían obtener créditos para adquirir pianos, máquinas de coser y, a partir de 1916, automóviles.

Otro cambio igualmente fundamental se produjo en la propiedad y en el control de la industria. A excepción de unos pocos ferrocarriles, la industria americana en 1850 estaba en manos de pequeños propietarios, que transformaban las materias primas locales con destino al consumo local. En 1914, por el contrario, la industria estaba dominada por un reducido número de gigantescas firmas industriales con un control oligopolístico e incluso monopolístico de los mercados nacionales y con una creciente influencia en ultramar. En 1909 las empresas más importantes eran las siguientes: United States Steel, Standard Oil (más tarde Esso), American Tobacco, International Harvester, Pullman (vagones de ferrocarril), Armour (carne envasada) y Singer (máquinas de coser). Las razones que hicieron posible esta transformación eran muy complejas. Las primeras empresas que contaron con un mercado importante y dispusieron de una organización moderna fueron los canales y los ferrocarriles de principios y mediados del siglo XIX, cuyas actividades estaban reguladas por licencias emanadas de los diferentes estados. Pero a partir de 1840 se fueron promulgando sucesivas leyes sobre constitución de sociedades que motivaron que se adoptara cada vez más la forma colectiva en lugar de la asociativa. Un factor más importante aún en el proceso de concentración horizontal de gran número de industrias en las décadas de 1870 y 1880 fue la creación de un mercado nacional. A partir de este momento, muchas

pequeñas empresas se vieron obligadas a salir de sus mercados locales so pena de perecer, por cuanto otras empresas, gracias a las economías de escala que hacía posible la nueva tecnología, irrumpían en los suyos. Las empresas más grandes, cuyas fábricas abastecían a compañías de ferrocarril o canales que se hacían la competencia, se hallaban en condiciones de obligar a los ferrocarriles a hacerles sustanciales rebajas en sus tarifas. Precisamente manipulando a las compañías ferroviarias fue como John D. Rockefeller logró el monopolio en la industria del petróleo para la Standard Oil en la década de 1870. Como es natural, las compañías ferroviarias intentaron formar cárteles o fusionarse en defensa de sus propios intereses, de tal forma que en 1900 la proliferación de pequeñas líneas existentes en 1840 había desaparecido al aglutinarse aquéllas en grandes grupos regionales. Había otras muchas compañías que también trataban de vender a un mercado nacional y cada vez más urbanizado; eran productoras de conservas cárnicas, galletas, cigarrillos, máquinas de coser y de otros muchos bienes de consumo tipificados o estandarizados. A la concentración horizontal y vertical seguía a menudo la reorganización interna de las empresas para lograr mayor productividad y eficacia administrativa hasta el punto de que se transformaron en grandes burocracias «federales», con departamentos independientes de compras, producción, contabilidad y ventas. Las depresiones de las décadas de 1870 y 1890 acabaron con muchas de las compañías más débiles, fomentando nuevas fusiones. Las subsiguientes coyunturas favorables, especialmente entre 1896 y 1904, dieron grandes oportunidades a los financieros de Wall Street para promover nuevas empresas y fusiones de empresas; en la década de 1890 se produjeron concretamente muchas fusiones en la industria pesada, que encontraba nuevos mercados en las crecientes necesidades de las ciudades. La United States Steel Corporation, por ejemplo, buen ejemplo de concentración vertical, disponía de minas de hierro y carbón, asegurando así sus suministros de acererías adquiridas a Andrew Carnegie, y de otras muchas instalaciones para la fabricación de los elementos finales, como los puentes y las vigas que la América urbana precisaba. Cuando la United States Steel fue creada por el banquero J. P. Morgan era, con diferencia, la mayor del mundo, con un capital de 1.400 millones de dólares. Durante muchos años controló alrededor del 60 por 100 del mercado americano del acero y cuando anunciaba anualmente sus precios, otras compañías los adoptaban. Se estaba configurando el poder industrial tal y como lo conocemos hoy en día.

Los apartados precedentes se han ocupado de algunas de las causas a largo plazo de la industrialización, pero el ritmo de la evolución económica a corto plazo no fue en absoluto el mismo que a largo plazo. Después de la guerra de 1812-1815 se produjo una fuerte expansión durante la cual los colonos afluyeron al Medio Oeste y al Sudoeste, a través de los Apalaches. Esta situación acabó con el pánico de 1819, iniciándose de nuevo, a partir de la década de 1830, una rápida expansión. El auge económico resultante fue interrumpido por un breve pero intenso pánico en 1834 y terminó en la crisis de 1837 y 1839. A ello siguió un período de aguda deflación a principios de la década de 1840 al que pusieron término, a finales de ésta, la inmigración alemana e irlandesa y los descubrimientos de oro en California. Durante la década de 1850 se produjo una prolongada etapa de prosperidad motivada por la construcción de los ferrocarriles y la colonización, que comenzaba a penetrar en las praderas y en Texas. Sobrevino entonces el pánico de 1857 y estalló la guerra civil. El tendido de los primeros ferrocarriles transcontinentales fue ultimado durante la larga expansión de 1865 a 1873, turbada tan sólo por un leve pánico financiero en Wall Street en 1869. En 1873 se produjo un colapso bancario en Nueva York, y la subsiguiente depresión fue prolongada y profunda y produjo un desempleo y una penuria generalizados, que dieron lugar a inquietud entre los trabajadores y protestas de los agricultores, así como a los primeros monopolios. Durante la recuperación de finales de la década de 1870 y la prosperidad de la de 1880 se produjo la última gran oleada de construcciones ferroviarias, la inmigración masiva y la expansión urbana, que acabaron en 1893 con el colapso financiero de Wall Street que motivó una grave depresión y un paro abundante. Todo ello coincidió con el movimiento populista y con la viciada campaña presidencial de 1896. La recuperación se inició en 1898 con la guerra de Cuba y el descubrimiento de oro en Alaska, sin que se produjeran ya más trastornos económicos graves hasta la primera guerra mundial.

En diversas ocasiones se ha intentado encontrar una explicación sistemática a estos trastornos, cuya cronología se refleja en los cuadros 3.5 y 3.8. La interpretación tradicional de las crisis de la década de 1830 afirma que la oposición del presidente Andrew Jackson al Second Bank of the United States y su mala gestión de los recursos federales condujeron a un alza especulativa, especialmente de las tierras del Oeste. Esta acabó en 1836, cuando una circular de Jackson sobre numerario *(Specie circular)*

exigió que los pagos por compras de nuevas tierras públicas en la frontera se hicieran en moneda, lo que desencadenó una crisis monetaria internacional en 1837. El Banco Federal contribuyó a financiar una recuperación temporal en 1838, pero el año siguiente se produjo una nueva crisis y la subsiguiente depresión se prolongó hasta mediados de la década de 1840. Las restantes interpretaciones de las etapas de prosperidad y de crisis están relacionadas con el comercio entre los Estados Unidos y Gran Bretaña. Del análisis de muchas de las series estadísticas más importantes, tales como los precios del algodón, las importaciones de capital y las ventas de tierras, parece desprenderse la existencia de ciclos regulares cuyas cotas más elevadas se alcanzaron en 1818, 1836 y 1856. Una de las hipótesis sostiene que estos ciclos fueron motivados por males cosechas periódicas. Una de estas malas cosechas sobrevino en la década de 1830, cuando la demanda británica de algodón en bruto tropezó con un suministro temporalmente estacionario. Los precios del algodón subieron con gran rapidez provocando una oleada de colonización de las zonas fronterizas de Misisipí, Luisiana y Texas. La relación de intercambio evolucionó de manera brusca en favor de los Estados Unidos y las importaciones de productos y de capital británicos crecieron velozmente. El comercio interregional también se expansionó, y todo el país se benefició de la prosperidad del Sur Pero a finales de la década, grandes extensiones de tierras en el Sur y en el Oeste empezaron a alcanzar su fase productiva, lo que aumentó considerablemente el volumen de producción y los precios cayeron. Todos aquellos que habían adquirido tierras mediante préstamos hipotecarios a elevado interés se vieron afectados y muchos de los bancos que habían concedido los créditos quebraron. Varios estados se negaron a pagar los bonos que habían emitido, muchos de los cuales habían sido adquiridos en Inglaterra, lo que motivó que durante la década de 1840 el capital británico permaneciera en el país financiando la construcción de los ferrocarriles nacionales. Ciclos similares culminaron en las crisis de 1819 y 1857, si bien en esta última el trigo desempeñó un papel relativamente más importante que el algodón

Este análisis es mucho más digno de crédito que la tradicional interpretación política de los acontecimientos, tanto porque del examen de esta última resultan innumerables contradicciones como porque las medidas de Jackson, al igual que las adoptadas por la mayoría de los gobiernos del siglo XIX, no eran lo suficientemente amplias como para producir los efectos que se les atribuyen. Ello no obstante, la hipótesis de los ciclos de cosechas está excesivamente centrada en América y generaliza en exce-

so, por lo que no es del todo satisfactoria. Así, el período de prosperidad de la década de 1830 no afectó sólo a los Estados Unidos, sino también a Gran Bretaña, y el precio del algodón reflejaba tanto las deficiencias en su abastecimiento como el rápido crecimiento de su demanda, basada en última instancia en una sucesión de excelentes cosechas europeas. De modo parecido, las deficientes cosechas recogidas en Europa durante los años siguientes —las hambres de la década de 1840 en Gran Bretaña— tuvieron mucho que ver con los bajos precios del algodón americano.

Estas primeras depresiones, sin embargo, aunque originaron pobreza no por ello fueron causa de excesivo desempleo. Los agricultores se limitaban a trabajar y a producir más para poder hacer frente a la baja de los precios y liquidar sus deudas. Unicamente a partir de la década de 1870 las oscilaciones de la inversión en determinados ferrocarriles y en la industria tuvieron amplitud suficiente en relación con la agricultura como para originar un paro considerable.

CUADRO 3.8.—PARO (porcentaje)

	1800-39	1840-69	1870-79	1880-89	1890-99	1900-09
Medias decenales	1-3	3-6	10 (?)	4 (?)	10	4

Fuente: Stanley Lebergott, «Changes in unemployment, 1800-1960», en Robert W. Fogel y Stanley L. Engermann, *The reinterpretation of American economic history*, Nueva York, 1971, pp. 73-83. Los datos se basan en estimaciones.

Según la interpretación tradicional, la guerra civil transformó a los Estados Unidos de una nación agrícola en un país industrial. A corto plazo estimuló la industria, en particular la pesada y la mecánica, que obtuvieron grandes beneficios. Simultáneamente, la emancipación de los esclavos y la legislación federal produjeron efectos a largo plazo. Las subidas de las tarifas aduaneras, la creación de un sistema bancario nacional, la concesión de créditos y tierras a los colonos, los ferrocarriles y las universidades, y las oportunidades que la posguerra ofrecía en el Sur, todo ello animó a los empresarios y aceleró la industrialización. Pero también esta explicación debe ser rectificada. El índice de paro en 1860 no era tan elevado como para que lo absorbiera la guerra, ni el conflicto fue de tal naturaleza que el material béli-

co empleado estimulara la industria, como pudo suceder en otras guerras. Fue, por otra parte, una guerra muy dura, especialmente para el Sur, con graves pérdidas en vidas humanas, por lo que su costo humano y económico inmediato probablemente superó con creces los beneficios que pudiera acarrear; a este respecto, las más recientes series estadísticas revelan que durante este período el PNB y otras variables disminuyeron en lugar de aumentar A largo plazo, sin embargo, la determinación del alcance económico de la guerra es tarea mucho más compleja. Efectivamente, el crecimiento se aceleró en la posguerra, pero resulta difícil relacionarlo con el efecto cuantitativo de una determinada legislación; pudiera tratarse de una compensación temporal al declive del período bélico o del normal crecimiento del ciclo económico. Más importancia tiene aún la observación de que la aceleración industrial fundamental se había producido mucho antes de 1860, creando una clase empresarial para la cual los plantadores del Sur no constituían un obstáculo mayor. El «triunfo del capitalismo americano», en efecto, no fue resultado de la guerra civil; se había producido antes.

La interacción económica entre América y Europa, Gran Bretaña en particular, siguió siendo un factor importante en el período comprendido entre 1870 y 1914. En ocasiones la inmigración llegó a representar cerca de la mitad del crecimiento de la población americana y la inversión extranjera entre el 10 por 100 y el 15 por 100 de la acumulación de capital. Las estadísticas muestran que a lo largo de cada ciclo, la emigración británica a los Estados Unidos, sus exportaciones y sus inversiones, evolucionaron paralelamente a determinados datos estadísticos básicos de la producción americana, pero siempre en proporción inversa a la situación de la industria británica de la construcción. Así, por ejemplo, cuando la emigración, las exportaciones y las inversiones británicas alcanzaron sus niveles más bajos en las décadas de 1870 y 1880, ello coincidió con grandes depresiones en los Estados Unidos pero también con un período de expansión de la construcción de viviendas en Inglaterra. De lo que se deduce que si bien durante los períodos de expansión en América, afluían allí las exportaciones, las inversiones y los emigrantes británicos (y de otros países europeos), durante las etapas de depresión el capital y la mano de obra británica se canalizaban hacia la construcción en su propio país. La existencia de ciclos similares y complementarios se ha detectado en otros varios países europeos y también en algunas regiones fronterizas, como Australia. De ser ello cierto, ¿qué es lo que determinaba la periodicidad de los ciclos y dónde se iniciaban, en América o en

Europa? Una posible explicación sería que la emigración europea constituía la principal fuerza generadora de estos ciclos, motivada a su vez por una explosión inicial de la demografía debida tal vez a unas buenas cosechas, y que se repetía cada veinte años, a medida que nuevas generaciones alcanzaban la edad de procrear. Pero aun cuando sea evidente que determinadas avalanchas de inmigrantes, como las que se produjeron entre 1846 y 1851, repercutieron sobre el desarrollo americano, resulta dudoso que en Europa se produjera la suficiente sincronización en las tasas de natalidad como para determinar la evolución económica con veinte años de adelanto.

Otra teoría pretende que los ciclos de la inversión en América, de los que formaban parte las cosechas (especialmente las de cereales), la construcción de ferrocarriles, la colonización de la frontera y el desarrollo urbano, determinaban el flujo y el reflujo de la economía atlántica, y que los inversores británicos y los inmigrantes europeos no eran más que factores que se adaptaban a las cambiantes circunstancias; podría explicarse así el aumento de la emigración procedente de diversos países europeos durante los períodos de prosperidad americanos, pero no se daría razón del comportamiento de otros países fronterizos que, como Australia, también atrajeron a los emigrantes británicos. Lo que efectivamente parece haber sucedido es una compleja interacción a finales del siglo XIX entre las regiones industriales y las zonas fronterizas productoras de materias primas. Los tirones que experimentaba el desarrollo industrial, basado en productos alimenticios y recursos naturales baratos, tropezaban periódicamente con insuficiencias en los abastecimientos, y las transformaciones que ello comportaba en las relaciones de intercambio favorecían el desarrollo de las zonas fronterizas, incluido el Oeste americano. Al cabo del tiempo se restablecía la normalidad y nuevamente acudían a las sociedades industriales productos alimenticios y materias primas baratos, lo que incidía inevitablemente sobre la situación económica y sobre la evolución de la vida política y social.

IX. EL GOBIERNO Y LA INDUSTRIA

Como consecuencia del sistema americano de gobierno, receloso del poder centralizado y dotado de un sistema de control y equilibrio *(checks and balances),* tradicionalmente los Estados Unidos han confiado menos en una amplia planificación nacional y más en el mercado, a diferencia de los estados europeos más compactos. No obstante, el grado de intervencionismo gubernamental

ha variado considerablemente con el tiempo. A principios del siglo XIX, si bien el Estado apenas interfería en las actividades de los agricultores y de los hombres de la frontera, que por entonces constituían un sector importante de la población, sí ejercía un control considerable sobre el comercio y la industria de los estados del Este. Los gobiernos estatales, por su parte, seguían la costumbre colonial de reglamentar los salarios y los precios, y supervisar la calidad, las condiciones de trabajo de los sirvientes y los esclavos, los monopolios locales, el suministro de agua, gas y posteriormente de electricidad y el cumplimiento de las diversas disposiciones locales. Por supuesto, la aplicación de estas disposiciones era superficial y precaria, pero el aparato existía. Su origen probablemente se remontaba a la Inglaterra del siglo XVI. Especialmente en los momentos difíciles, el público tenía la convicción de que era obligación del Estado preservar el bienestar general. Incluso en la frontera, el individualismo estaba ocasionalmente atemperado por el control comunitario. Los mormones de Utah reglamentaban la inmigración; las sencillas comunidades mineras castigaban las apropiaciones indebidas de terrenos y los rancheros y agricultores se veían afectados por las disposiciones sobre riegos y vallado.

Estas manifestaciones tradicionales y locales de intervencionismo público fueron completadas a principios del siglo XIX por una legislación tendente a remediar el relativo retraso de los Estados Unidos frente a la industrialización británica. Tal vez la medida más importante fue la introducción de tarifas aduaneras llevada a efecto después de la guerra de 1812-1815, cuando la avalancha de tejidos británicos baratos amenazó con ahogar la naciente industria textil de Massachusetts. El arancel se convirtió pronto en un tema de controversia regional, al propugnar el Nordeste manufacturero su subida y el Sur su reducción. Resulta difícil determinar el alcance exacto del proteccionismo, porque en muchos casos la creciente productividad americana habría acabado con las importaciones, con o sin arancel; pero en cualquier caso es probable que aumentara la rentabilidad y la tasa de crecimiento de muchas industrias. Paralelamente al arancel, el gobierno federal se procuraba ingresos mediante la venta de tierras públicas en el Oeste (véase p. 135). El volumen de ingresos obtenidos de estos recursos hizo que durante el siglo XIX el gobierno federal nunca anduviera realmente escaso de fondos en épocas de paz y que, por consiguiente, se hallara en condiciones de promover el desarrollo gracias a sus incentivos. Los sectores más favorecidos por esta ayuda fueron las carreteras, los canales y los ferrocarriles, a los que se alentó mediante subsidios fede-

rales o mediante donaciones de tierras; pero también se proporcionó ayuda con destino a la educación y a otros fines. También los gobiernos estatales y locales suministraron sumas considerables a los canales, como el de Erie, y a los ferrocarriles, como los de Baltimore y Ohio, importantes vías de penetración hacia el interior del país. Los diferentes gobiernos reunían así un «capital social básico» *(social overhead capital)* que, por su volumen, jamás hubieran podido proporcionar por aquella época los particulares. El dinero del gobierno iba acompañado de un control oficial de las empresas, si bien a medida que mejoraba su organización, las grandes compañías se hallaron en condiciones de reducir paulatinamente la injerencia estatal sin dejar por ello de recibir sumas considerables. Esto sucedió en particular a mediados del siglo XIX, cuando las compañías ferroviarias podían amenazar con hacer o deshacer una ciudad a menos que recibieran subvenciones. Poco después de su fundación Los Angeles, por ejemplo, pagó 100 dólares por habitantes a la Southern Pacific, pero se trataba de una inversión que sus responsables sabían que había de dar buenos dividendos.

Este intervencionismo estatal comenzó a ceder a mediados de siglo. Uno de los motivos fue que las comunicaciones ya habían sido completadas y que la economía avanzaba; otro, más importante, que la expansión del mercado privado de capitales hacía en muchos casos innecesarios los subsidios federales o estatales en gran escala. Por otra parte, a partir de mediados de la década de 1830 se hizo patente la aversión a las mejoras internas financiadas por los poderes públicos. Esto fue entre otras cosas una reacción a la desorganización y la corrupción que acompañaron en muchos estados a los tiempos de abundancia de la década de 1830. Así, por ejemplo, Indiana aprobó en 1836 un proyecto de ley sobre mejoras de gran envergadura iniciándose rápidamente la construcción de canales en todo el Estado, para contentar a los intereses locales. Pero durante la crisis general de 1837 a 1841 se produjo un colapso de las finanzas estatales, de tal forma que cuando se inició la construcción del ferrocarril, en la década de 1850, la participación de la financiación privada fue mucho mayor. A nivel municipal, los problemas eran semejantes. En Nueva York, en la década de 1860, un grupo de políticos corrompidos, capitaneados por William Tweed, se hizo con el control del *Tammany Hall* *, y con el del ayuntamiento, y estafaron al público varios millones. Era evidente que este tipo de fiscalización públi-

* Club político, prácticamente idéntico a la organización del partido demócrata en Nueva York.

ca de las empresas no redundaba en beneficio de la mayoría y eran muchos los liberales que creían que los intereses privados estaban mejor capacitados para administrar los transportes públicos y los servicios municipales de gas y agua.

Esta concepción se veía favorecida por la falta de unos funcionarios y de una Administración que hubiera podido prestar de una manera eficiente y responsable estos y otros servicios parecidos. Desde que el presidente Jackson tomó posesión en 1829, en el plano federal imperaba el *spoils system*: los cargos públicos lucrativos, y en particular los puestos de dirección en las administraciones, eran considerados como «botín» del triunfador de las elecciones. Por eso se ocupaban de nuevo cada cuatro años tras el resultado de las elecciones, sin tener en consideración la competencia del titular del cargo. De este modo se convirtieron en prebendas de los partidos políticos los puestos directivos de Hacienda y de las oficinas de correos en todo el país. Consecuencia de todo esto fueron la incompetencia, la irresponsabilidad y la corrupción. Sin embargo, el presidente Jackson defendía el patronazgo de estos puestos para los partidos políticos con una retórica antiburocrática y demagógica: «todo hombre inteligente» estaba cualificado para ocupar un puesto público. Hasta la ley sobre *Civil Service* de 1883 no se introdujo a nivel federal la profesionalización paulatina de la Administración *(merit system)*.

El hecho de que los empresarios fueran cada vez más competentes revolucionó su actitud política. Inicialmente, los hombres de negocios habían acogido con satisfacción el patrocinio y la ayuda del Estado en lo que con frecuencia había sido una empresa comunitaria. Pero en la década de 1830, a muchos capitalistas del Este la filosofía intervencionista de Hamilton empezaba a parecerles excesivamente restrictiva, al tiempo que los agricultores del Sur y del Oeste seguían desconfiando instintivamente del gobierno. Una de las víctimas de esta nueva situación fue el Second Bank of the United States. Simultáneamente, la sentencia del Tribunal Supremo en el caso del puente del río Charles (1837) acarreó la desaparición de gran número de monopolios públicos cuyos privilegios estaban demorando la aparición de otros servicios competitivos. Ello era indicio de que las concesiones públicas de monopolios ya eran innecesarias para garantizar el funcionamiento de los servicios esenciales. Otro factor que favoreció también a la empresa privada fue la promulgación por diversos estados de leyes generales sobre constitución de sociedades, que establecían la responsabilidad limitada en muchas actividades con un mínimo de interferencia estatal. La opinión pública y la ley se acomodaban a los intereses de la naciente clase ca-

pitalista con la esperanza de que la comunidad se beneficiara sustancialmente del resultado de sus actividades sin trabas.

La justificación teórica de esta actitud procedía de una versión elemental del liberalismo británico adaptado al medio americano. Las teorías de los grandes economistas clásicos se popularizaron en los Estados Unidos a partir de 1820, pero omitiendo muchas de las salvedades que aquéllos habían hecho acerca del papel del Estado. Las versiones populares sugerían las inmensas posibilidades abiertas a una dinámica población americana provista de abundantes recursos naturales, todo ello regulado a escala continental por las fuerzas equilibrantes del mercado. La intervención gubernamental equivocada cuando no corrompida, sólo contribuiría a obstaculizar el proceso y únicamente era necesaria para alcanzar los objetivos mínimos del respeto de la ley y el orden. Fue Henry Carey quien resolvió el problema de las tarifas arancelarias, excluidas por los economistas clásicos como Ricardo, pero ardientemente deseadas por los empresarios, al afirmar que los Estados Unidos eran lo suficientemente extensos y variados como para disfrutar en su interior de todos los beneficios del libre cambio sin necesidad de recurrir a un importante comercio exterior. Una de las ventajas de las teorías de los economistas clásicos sobre los efectos reguladores de la libre competencia era que encajaba perfectamente con la filosofía americana del sistema de control y equilibrio *(checks and balances),* de un gobierno limitado y de los derechos de propiedad. Ello es natural por cuanto ambos ideales, económico y político, tenían orígenes comunes en la Inglaterra de los siglos XVII y XVIII. Pero al mismo tiempo se abría gradualmente paso en este sistema otro concepto, el darwinismo social, esto es, la aplicación por Herbert Spencer al cambio social de las teorías de Darwin sobre el progreso biológico por la selección natural. Proporcionaba explicaciones históricas plausibles a la pregunta de cómo en el seno de una sociedad, los más capaces alcanzaban la cima mediante el principio de la selección natural *(survival of the fittest).* La teoría era también reconfortante desde el punto de vista social en unos tiempos en que algunos americanos trataban a negros e indios con una total falta de consideración y otros hacían negocios gigantescos y aplastaban toda competencia. Si éste era el proceder de la naturaleza, el humanitarismo o la intervención gubernamental no harían más que entorpecerlo.

Este consenso generalizado recibió el espaldarazo legal a mediados del siglo XIX en forma de diversas decisiones del Tribunal Supremo. Las características fundamentales del sistema político americano —constitución escrita, federalismo y división de poderes— habían conferido gran autoridad a los tribunales, que tenían que

dirimir los conflictos jurisdiccionales. Fue el juez John Marshall quien, en 1803, reivindicó el poder de revisión judicial para el Tribunal Supremo, que poco a poco se convertiría en doctrina establecida. El Tribunal Supremo se vio obligado muy pronto a deslindar la autoridad relativa de los gobiernos estatales y federal como consecuencia del creciente volumen del comercio interestatal. La Constitución prohibía a los Estados gravar este comercio con tarifas arancelarias, pero eran muchas las posibilidades de restringirlo mediante la oportuna legislación local. De aquí que en el caso Cooley (1851), el Tribunal Supremo dispusiera que a los estados no les estaba permitido reglamentar aquellas manifestaciones del comercio que «por su naturaleza tuvieran carácter nacional». En aquellos tiempos, por supuesto, el gobierno federal apenas contaba con el respaldo político y el poder administrativo necesarios para regular a fondo el comercio, pero a finales del siglo XIX la expansión constante del comercio interestatal y la concentración de la industria sobre una base nacional exigieron ya una legislación a esta escala. Pero en el caso E. C. Knight (1895), el Tribunal sentenció que «la fabricación de mercancías», incluso si era realizada por un monopolio, tenía carácter local y caía fuera de la competencia del gobierno federal. Esta actitud restrictiva de las actividades del gobierno federal se mantuvo a lo largo de una serie de sentencias, hasta bien entrado el siglo XX, y unida a parecidas limitaciones al poder de los estados creó un vacío que únicamente la iniciativa privada podía llenar. El «poder de policía» *(police power)* de los estados tan sólo podía afectar «a las materias relacionadas con el interés público» y no alcanzaba a la regulación de los salarios y las horas de trabajo «libremente contratados». En este punto los jueces estaban influidos por la mentalidad conservadora de la época, pero un cierto grado de limitación constitucional del poder era probablemente inevitable en un momento en que el centro de gravedad de las fuentes de decisión económica y política se estaba desplazando del nivel local al nacional. Podría incluso afirmarse que este período de intenso conservadurismo favoreció el ulterior desarrollo de una economía nacional en los Estados Unidos.

Bajo estas presiones, la intervención gubernamental estaba extraordinariamente limitada según los criterios modernos. Los presupuestos combinados de los gobiernos sólo representaban alrededor del 4 por 100 del PNB en la década de 1870, frente al 17 por 100 en la de 1940. Algunas medidas, como la política monetaria o fiscal para regular el pleno empleo apenas eran conocidas a mediados del siglo XIX. Pero lo más frecuente era que los instrumentos de la política económica estuvieran disponibles y se utilizaran úni

camente a un nivel muy pequeño y local. Los diversos estados eran conscientes de la necesidad de reglamentar los servicios públicos locales, pero casi nunca les pasaba por la imaginación la necesidad de reglamentar los ferrocarriles a escala nacional. De modo parecido, abundaban las viejas disposiciones contra las prácticas restrictivas del comercio mediante monopolios de las empresas o de los trabajadores, pero hubo que esperar a que la consolidación de la industria en la década de 1890 lo convirtiera en un problema nacional. E incluso en este caso pasaron bastantes años antes de que la ley anti-trust de Sherman en 1890 fuera utilizada expresamente para influir sobre la estructura industrial. Aunque parezca una ironía, a finales de siglo cuando más activamente intervenía el Estado a través de los tribunales era para frenar las actividades de los sindicatos obreros. Los diferentes estados, por su parte, aceptaban a mediados de siglo la necesidad de asistir a quienes no podían valerse por sí mismos y creaban prisiones, asilos para enfermos mentales, hospitales públicos y hospicios. Eran muchos los americanos que estaban orgullosos de estas «instituciones» que, en efecto, suponían a menudo un gran avance respecto de establecimientos más antiguos; pero este dispositivo estaba todavía muy lejos del moderno concepto de Estado del bienestar, incluso en su diluida versión americana. De aquí que el Estado de mediados del siglo XIX dejara con frecuencia las decisiones sociales en manos del mercado o de la caridad individual o institucionalizada.

Pero aun cuando el nivel y la competencia de la intervención gubernamental fueran a menudo penosamente bajos, puede afirmarse que los orígenes del moderno Estado burocrático americano deben buscarse en el siglo XIX, resultado de la inevitable reacción a los males que acompañaron a la industrialización y a la urbanización (véase cap. 5). En muchas zonas fue estableciéndose de modo paulatino un aparato administrativo que corrigió innumerables abusos, acumuló experiencia y creó precedentes que fueron vitales para el futuro. A menudo se copiaron las disposiciones legales y los métodos de trabajo de los gobiernos europeos, e incluso las técnicas administrativas de la economía europea. A nivel municipal, la rápida urbanización hizo necesaria una creciente reglamentación, pues de otro modo las ciudades se hubieran paralizado. En 1900 eran los ayuntamientos los que se ocupaban del abastecimiento de agua potable, el alcantarillado, el gas y la electricidad y otros muchos servicios municipales. Los impuestos y gastos municipales crecieron enormemente aunque, como consecuencia de las obras y servicios públicos que la acelerada urbanización habían hecho necesarios, en algunos casos parte de los ingresos pasaron a manos de particulares corrompidos. De modo pa-

recido, los gobiernos estatales en todo el país se esforzaban por controlar la industrialización, al igual que antes habían intentado fomentarla. El momento en que se produjo este cambio de orientación varió según el grado de industrialización y la política seguida en cada región; así, los estados del Sur continuaron subvencionando sus ferrocarriles hasta la década de 1870, mucho después de que estos subsidios hubiesen desaparecido en otras partes. A los gobiernos también les llevó tiempo adquirir la competencia necesaria. California, por ejemplo, creó comisiones para ocuparse de los ferrocarriles, la banca y los seguros en la década de 1870, pero hubieron de transcurrir veinte años más hasta que estas comisiones, en un primer momento mal pagadas, inexpertas y bloqueadas en todas partes por los empresarios, pudieran convertir una legislación bien intencionada en una administración eficaz, sin perjuicio de que en 1900 la tendencia general se orientara hacia una creciente intervención burocrática en todos los estados.

A nivel nacional también estaba operando teniendo lugar un proceso similar de crecimiento administrativo. La reafirmación crucial de la autoridad federal se produjo con la guerra civil que, como todos los conflictos bélicos, exigió una gran expansión de la actividad gubernamental. Después de la guerra y del período de reconstrucción radical (véase cap. 2, X) la autoridad del gobierno disminuyó bajo una serie de presidentes débiles, si bien en muchos aspectos la estructura administrativa federal siguió en aumento a medida que los funcionarios se enfrentaban a los problemas que planteaba el crecimiento económico. El Departamento de Agricultura, por ejemplo, creado en 1862, estableció gran número de divisiones especializadas que proporcionaban un valioso asesoramiento científico y comercial a los agricultores, cuya confianza se ganaron paulatinamente. La Comisión de Comercio Interestatal, creada en 1887, trató de suavizar las desastrosas guerras de precios que libraban las compañías de ferrocarriles y que incidían negativamente sobre otras industrias. Los ferrocarriles eran enemigos poderosos y los tribunales los respaldaban a menudo; pero la Comisión, animada por el apoyo popular, fue ganando experiencia y logró que el Congreso mejorara la legislación, habiéndose convertido en 1914 en un eficaz organismo administrativo. Sería equivocado pretender que ya en 1890, o incluso en 1914, el gobierno federal poseía en líneas generales una burocracia eficaz. Pero la existencia, siquiera fuera en unos pocos sectores, de una administración cada vez más competente, experimentada e íntegra, estaba empezando a influir sobre la actitud del público que comenzaba a darse cuenta de que los defectos del sistema vigente podían ser subsanados y de que era posible que un mayor intervencionismo

gubernamental redundara en grandes beneficios. El público comenzaba a tomar conciencia de que sólo el gobierno disponía del poder y de la competencia necesarios para hacer frente a los abrumadores problemas y a los abusos generalizados que habían hecho irrupción en la sociedad americana desde la guerra civil.

X. LOS RESULTADOS DE LA INDUSTRIALIZACION

¿De qué modo influyó la industrialización en el nivel de vida de la población? El siguiente cuadro pone de manifiesto el enorme incremento que experimentó el producto nacional bruto. Este aumento tenía que repartirse, por supuesto, entre una mayor población, pero los ingresos *per cápita* también crecieron en importante medida. Como es natural, la prosperidad se retrajo ocasionalmente debido a guerras y depresiones, pero a la larga y en conjunto no cabe duda alguna del nivel de vida en los Estados Unidos, lo que no obstaba para que los americanos, individualmente considerados, se preocuparan más que por los índices generales del país por su situación personal, que dependía mucho de donde habitaran y de su respectiva ocupación.

La producción media *per cápita* en el Sur y en el Oeste pone de manifiesto el bienestar general de los agricultores allí establecidos. Una proporción considerable de agricultores del Sur eran negros; ciertamente habían ganado su libertad pero socialmente seguían sometidos y, desde el punto de vista material, puede que su situación incluso hubiera empeorado. El sistema de aparcería de la posguerra afectó igualmente a gran cantidad de blancos pobres, cuya única esperanza de mejorar se hallaba en las nuevas fábricas de tejidos de algodón instaladas en las dos Carolinas y en Georgia, generalmente reservadas para ellos. Pero también aquí los salarios eran miserables, debido a la competencia de la mano de obra inmigrante en Nueva Inglaterra y a que los sindicatos eran completamente desconocidos. Finalmente fueron muchos los plantadores que perdieron la totalidad o gran parte de sus propiedades durante o después de la guerra y, con sus propiedades, su situación social. Aun cuando algunas ciudades del Sur, como Atlanta, tenían una vida comercial muy activa a finales del siglo XIX, por lo general el Sur no inició su recuperación hasta 1900, en que los precios del algodón experimentaron una notable alza y los cultivadores perfeccionaron sus métodos.

En el Oeste, por el contrario, el nivel de vida creció rápidamente. En el Lejano Oeste, los agricultores y los mineros disfrutaban desde un primer momento de elevados ingresos, lo que en cierto

CUADRO 3.9.—POBLACION, PRODUCCION E INGRESOS

	1800	1820	1840	1860	1880	1900
1. Población (millones)	5,3	9,6	17,1	31,5	50,3	76,1
2. P.N.B. (miles de millones en dólares de 1860)	0,3	0,6	1,6	4,1	8,4	17,3
3. Producción media per cápita (en dólares de 1860)						
a) En los Estados Unidos	61	64	95	130	167	227
b) En el Sur (población total)	—	—	72	94	85	116
c) En el Medio Oeste y en las praderas	—	—	65	88	164	234
d) En el Lejano Oeste	—	—	—	—	317	370
e) En el Nordeste	—	—	128	181	235	311
4. Porcentaje de la riqueza privada						
a) En manos del 1% de los más ricos	21% (1810)		—	24%	—	31%
b) En manos del 10% de los más ricos	69% (1810)		—	72%	—	74%

Fuentes: Fila 1: *United States historical statistics, op. cit.*, p. 7. Fila 2: Paul David, «Growth of real product...», *op. cit.*, y Robert E. Gallman, «Gross national product...», *op. cit.* Fila 3a: está calculada a base de las filas 1 y 2. Fila 3b a 3e: están calculadas a base de la fila 3a, y Robert A. Easterlin, «Regional income trends, 1840-1950», en Seymour E. Harris, comp., *American economic history*, Nueva York, 1961, pp. 525-547. Fila 4: Robert E. Gallman, «Trends in the size, distribution of wealth in the nineteenth century: some speculations», en National Bureau of Economic Research, *Studies in income and wealth*, vol. 33. Nueva York. 1969, pp. 1-30.

modo compensaba la dureza y la soledad de su existencia. En el Medio Oeste, la creciente industrialización y una agricultura mejorada contribuyeron asimismo a elevar las rentas. La expansión acelerada de la demanda del Este y de Europa compensaba con creces la superficie adicional cultivada allí y en las praderas, de tal for

ma que los precios agrícolas subieron proporcionalmente a los industriales. Las primeras ganancias importantes se produjeron cuando las mejoras introducidas en los transportes permitieron a los agricultores acceder al mercado nacional; muy pronto se dieron cuenta de que podían vender cuanto producían, por lo que invirtieron en gigantescas nuevas máquinas que les permitieron incrementar la producción. A medida que la frontera se desplazaba, fueron mejorando sus viviendas, acumulando posesiones y comenzaron a disfrutar de las ventajas sociales que acompañan a una población mayor y más densa. Por regla general, los agricultores del Oeste ajustaban su producción al crecimiento y a los gustos cambiantes del mercado del Este con mayor rapidez que los del Sur. Así, a finales del siglo XIX, California y Wisconsin eran ya conocidos por sus frutos y sus productos lácteos respectivamente, y hasta los agricultores de las praderas, que no podían modificar sus cultivos debido al suelo y al clima, se beneficiaron después de la década de 1890, al crecer la demanda de carne y de forrajes para el ganado. Todo ello explica por qué la industrialización de los Estados Unidos no se logró a expensas de los agricultores del Oeste y cómo la agricultura siguió teniendo suficiente atractivo como para que la emigración hacia el Oeste se mantuviera a lo largo de todo el siglo XIX.

No obstante, los salarios pagados en la industria y en el comercio del Este aumentaron con mayor rapidez aún que los salarios agrícolas y ello, unido a la creciente participación de estos sectores en la economía nacional, constituye la causa principal del crecimiento del producto nacional. En 1830, la clase obrera industrial era pequeña, capacitada y homogénea, y los empresarios tenían que pagar salarios elevados para atraer a los hombres de la agricultura y de la frontera. En 1900, el problema de la mano de obra, desde el punto de vista empresarial, se había resuelto gracias a la inmigración masiva y eran los extranjeros los que hacían la mayor parte de las faenas más arduas. Algunos oficios preindustriales, como el hilado a mano, desaparecieron por completo; pero los artesanos americanos de vieja estirpe solían adquirir nuevos conocimientos o se convertían en capataces en las nuevas industrias. Paralelamente a una creciente especialización, se produjo una mayor diferenciación en las retribuciones salariales; los obreros cualificados, como los maquinistas de ferrocarriles, ganaban alrededor de 1.800 dólares al año en 1900, en tanto que los trabajadores no especializados en las acererías o en las minas percibían tan sólo 500 dólares, a pesar de la dureza de las condiciones de trabajo y la larga jornada laboral. Algunos oficios especializados crearon sindicatos, pero la masa obrera carecía de esta protección. En todo caso,

sin embargo, desde el punto de vista de los salarios reales, los trabajadores americanos más pobres mejoraban a mayor velocidad que sus homólogos europeos.

Pero el concepto de calidad de la vida es mucho más amplio que el del simple nivel de vida. El efecto más visible de la industrialización fue probablemente el auge de las grandes ciudades, pero fueron sobrecogedoras la suciedad y miseria resultantes de este proceso de urbanización que constituyeron una seria contrapartida a los salarios reales más elevados percibidos en las zonas industriales (véase cap. 5). A pesar de ello, tanto los inmigrantes como los propios americanos se sentían cada vez más atraídos por las ciudades Esta atracción sólo en parte era reflejo de las diferencias salariales; la ciudad ofrecía también una mayor diversidad de servicios y de comodidades que el campo y no sólo a la clase rica y media Influían también consideraciones de índole psicológica: la vida del agricultor era a menudo tediosa, dura y aislada; las fábricas y los barracones donde se alojaban los obreros, por el contrario, ofrecían con frecuencia una ruda camaradería, y la propia ciudad una sensación de variedad, de participación y de mejores oportunidades

En cualquier caso, lo que el modelo de vida americana prometía siempre pareció implicar algo más que meras satisfacciones inmediatas. Dos de los artículos de fe más generalizados sobre el país a comienzos del siglo XIX eran que la riqueza estaba muy extendida y que cualquiera que aspirara a medrar tenía excelentes oportunidades para hacerlo siempre que trabajara lo necesario. A finales de siglo, la coexistencia de una riqueza extremada y de una considerable pobreza había debilitado claramente la primera aserción, si bien cabe dudar que hubiera mucho de verdad en ambas. Tampoco el contraste con Europa era tan grande como algunos habían imaginado. A partir de la década de 1830, las ciudades del Este se hallaron en manos de oligarquías mercantiles; basta un simple vistazo a las listas de sus ediles, banqueros y responsables de los servicios públicos en las guías municipales para darse inmediatamente cuenta de cuáles eran las familias principales. Un puñado de hombres, como J. J. Astor y Alexander Brown, habían amasado ya fortunas comparables a las de muchos nobles europeos, y en los estratos más bajos de la sociedad también había hecho su aparición un pequeño proletariado. Era igualmente falso que fuera fácil medrar. El estudio realizado sobre los trabajadores de una pequeña ciudad de Nueva Inglaterra revela que fueron muy pocos los que ascendieron rápidamente en la escasa social, si bien la mayoría fue adquiriendo lentamente casas u otras propiedades. Pero fueron pocos los que permanecieron allí el tiempo suficiente como para que pueda ser estudiada su evolución, lo que al menos pone

de relieve la movilidad horizontal de la sociedad americana sin perjuicio de que quede abierta la interrogante en cuanto a su movilidad vertical. En el Sur, la sociedad estaba integrada por una combinación de plantadores, esclavos y blancos pobres. En algunas zonas, como el valle inferior del Misisipí, el elemento dominante era el gran plantador. Allí las tierras eran tan ricas que le permitían comprar las de sus vecinos más pequeños. Pero allí donde los suelos eran pobres, como en las colinas de Carolina del Norte, la mayoría de la población estaba constituida por pequeños agricultores laboriosos y las grandes propiedades eran escasas y estaban alejadas entre sí. El Oeste, una vez más, era un caso aparte. Aquí la propiedad de la tierra estaba distribuida más igualitariamente que en el Sur, por lo que la tesis de la igualdad es más correcta. En los territorios nuevos el hombre pobre pero capaz tenía mayores oportunidades de adquirir tierras y riquezas y las posiciones preestablecidas tenían menor importancia. En las zonas agrícolas del Oeste esta igualdad se mantuvo durante cierto tiempo después de que la colonización hubiera pasado por allí, porque las hacendosas familias de los agricultores se hallaban en situación de hacer frente a las grandes propiedades; las explotaciones de trigo proverbialmente rentables de la década de 1880 pronto se vinieron abajo. Pero en otras actividades fronterizas, como la minería o la cría de ganado, los pequeños empresarios fueron pronto eliminados por las grandes empresas que disponían del capital necesario para embarcarse en grandes operaciones.

De aquí que haya que matizar la famosa imagen de Tocqueville de una América igualitaria, tanto más cuanto que la industrialización agravó aún más las desigualdades. Los ingresos y la riqueza de la mayor parte de los americanos crecieron pero esta mejora fue acompañada de grandes cambios de poder y de prestigio. Las decisiones que afectaban al hombre medio ya no se tomaban en sus inmediaciones, sino en lejanas oficinas de Chicago o de Wall Street. Los dirigentes tradicionales de la sociedad local, comerciantes, abogados, políticos y clérigos, cedieron su autoridad a los directores de las sucursales de las grandes compañías nacionales. Muchos americanos se sintieron escandalizados ante la ostentación de que hacían gala los ricos y temieron la influencia del poder empresarial sobre los gobiernos. Los agricultores y los obreros, que antes negociaban directamente con los compradores y los patronos, descubrían ahora que no eran más que simples piezas de una gigantesca maquinaria. Como es natural, todo ello planteaba una serie de interrogantes acerca de la consecución de la democracia política e industrial en América (véase capítulo 5).

4. La emigración a América en los siglos XIX y XX

I. LOS ORIGENES DE LA EMIGRACION: «REPULSION» Y «ATRACCION»

A partir de 1815, aproximadamente cuarenta y seis millones de personas cruzaron voluntariamente los océanos para establecerse temporal o permanentemente en los Estados Unidos[1] Aun cuando todavía no se ha llegado a una explicación definitiva de este fenómeno, sí pueden formularse diversas hipótesis al respecto. La Europa del siglo XIX y principios del XX fue escenario de migraciones masivas, y ello no sólo entre las dos orillas del Atlántico, sino también de las zonas rurales a aquellas que estaban industrializándose y de una nación a otra, a lo largo y ancho del continente. La emigración no fue más que una de las diversas manifestaciones de los movimientos de población que hicieron que, de 1850 a 1900, Viena pasara de 431.000 habitantes a casi 2 millones, y que Varsovia cuadruplicara su población en idéntico espacio de tiempo; que la población urbana de Alemania en las ciudades más importantes se duplicara entre 1870 y 1900 y que casi volviera a duplicarse entre 1890 y 1910. Las mismas circunstancias que provocaron los movimientos migratorios impulsaron asimismo a 300.000 austriacos, 17.000 belgas y casi un cuarto de millón de italianos, entre otros muchos, a efectuar una emigración de temporada tan sólo en el año 1910; y arrastraron a los europeos a otros continentes, como América del Norte y del Sur.

El auge de estos masivos desplazamientos tras las guerras napoleónicas tuvo estrecha relación con el gran crecimiento experimentado por la población europea y asiática durante el siglo XIX. Una estimación sitúa aquélla en 187 millones en 1800 y en 401 millones en 1900, y la asiática en 522 millones y 859 millones, respectivamente. Pero el desarrollo de la población no siempre llevaba aparejada una emigración creciente. Así, por ejemplo, las más elevadas tasas anuales de crecimiento de la población en Alemania, durante el siglo XIX, se alcanzaron entre 1891 y 1900, en tanto que la emigración alemana a los Estados Unidos había llegado a su cenit en 1882, con un volumen de un cuarto de millón de personas, sin que nunca más alcanzara la cifra de 100.000 hasta 1950. Por el contrario, en otros países, como Italia, donde las oportunidades

industriales eran manifiestamente menores que en Alemania, el paso de la tasa de crecimiento de la población de un 3 por 1.000 a principios de siglo a un 11 por 1.000 en la década de 1880, provocó un aumento de la población de 6 millones de personas entre 1880 y 1910 (sin contar los emigrantes). Esto planteó problemas de escasez de recursos que la emigración pudo resolver en parte. De aquí que una economía americana generalmente en expansión, acompañada de una mano de obra escasa y de unos salarios elevados, hiciera de los Estados Unidos una de las metas más atractivas para los potenciales emigrantes (véase cap. 3).

Los historiadores no acaban de ponerse de acuerdo sobre si los principales factores generadores de los movimientos migratorios residían en las condiciones de vida de los respectivos países de origen, factores de «repulsión», o en las que se daban en los lugares de destino, factores de «atracción». El criterio clásico afirmaba categóricamente que «la atracción [era] más fuerte que la repulsión», pero un estudio sobre la emigración sueca matiza lo anterior al concluir que la «"atracción" industrial de América» fue más importante que la «"repulsión" agrícola» en Suecia, especialmente entre 1870 y la primera guerra mundial. Por otra parte, un análisis de la emigración británica a los Estados Unidos llega a resultados ligeramente diferentes, en el sentido de que antes de 1870 la emigración en Europa fue promovida por una «crisis malthusiana», que se dejó sentir con mayor agudeza en la década de 1840, pero que transcurrida ésta el factor determinante parece haber sido la «atracción» de América [2]. Desgraciadamente, las opiniones de los historiadores tampoco son unánimes sobre lo que entienden por «repulsión» y «atracción». Como motivos de «atracción», algunos hacen hincapié en la información enviada por amigos y parientes radicados ya en el lugar de destino de los emigrantes; otros, en el ritmo de la actividad industrial de Estados Unidos, en tanto que otros prefieren subrayar las diferencias entre los respectivos niveles de los salarios, y algunos, finalmente, las distintas oportunidades de empleo. En estas dos últimas opiniones se halla implícita la hipótesis aceptable de que es erróneo deslindar tajantemente los efectos de la «repulsión» y los de la «atracción», y que es más correcto contemplar los movimientos migratorios como una función de las condiciones de vida imperantes tanto en el país de origen como en los Estados Unidos. Resulta muy difícil medir la rapidez a la que evolucionaron las tasas de migración en respuesta a las transformaciones acaecidas en las condiciones de vida del país de origen y de América. Lo que sí es cierto es que cuanto más estrecha fuera la relación entre la economía americana y la de de la otra sociedad, más probabilidades había de que los movimien-

tos migratorios entre ambas fueran en función directa de las condiciones de vida de los dos países, como de hecho ocurrió con la emigración británica a los Estados Unidos. Pero allí donde la relación era débil, lo que mayor influencia tuvo sobre la emigración fue la situación en el país de origen. En cualquier caso, todos los movimientos migratorios a los Estados Unidos fueron en parte consecuencia del hecho de que allí los salarios eran siempre más elevados que en el resto del mundo.

Esta observación se aplica particularmente a la emigración eslava a Estados Unidos, que procedía de países que no mantenían una relación económica directa con América. Se afirma a este respecto que el movimiento fue provocado en gran medida por las condiciones en que vivían «los obreros rusos no especializados en el último tercio del siglo XIX, que percibían un máximo de treinta centavos diarios (la cuarta parte del salario de 1,15 dólares de sus colegas en las minas de hulla americanas)»; en tanto que «el salario máximo de los obreros no especializados de la Polonia austro-húngara, era en 1891 de 24 centavos (alrededor de una quinta parte de los de Estados Unidos), y que en el período 1880-1900, los trabajadores de las granjas y de las fábricas de Posnania, en Prusia Oriental, percibían 60 centavos, es decir, la mitad del salario medio de un trabajador americano»[3]. Pero las diferencias de salarios no bastan para explicar la emigración. La decisión de partir reflejaba tanto la atracción que experimentaba el emigrante como su malestar ante las condiciones de vida existentes en su patria, la seguridad que tenía de que en otros lugares se pagaban salarios más elevados, la certeza de que podría alcanzar el Nuevo Mundo, la confianza de que podría encontrar empleo mejor pagado y el sentimiento de que la dislocación producida por la emigración sería debidamente recompensada.

Además de los citados, había otros factores que también ejercían influencia. En 1825, un pasaje para América costaba 20 libras, en tanto que en 1863 el viaje en vapor suponía únicamente 4 libras y 15 chelines, y en 1890 ya era posible atravesar el Atlántico al reducido precio de 3 libras y 10 chelines. Se ha calculado que a finales del siglo XIX, un hombre, su esposa y tres hijos pagaban algo más de 18 libras por cruzar el Atlántico a vela, cantidad ésta que contrasta claramente con las elevadas tarifas de comienzos de siglo. También era importante el creciente volumen de las remesas enviadas desde los Estados Unidos, que ayudaba a parientes y amigos a reunirse con quienes ya se habían establecido allí. Se estima que entre 1846 y 1862, y con el único objetivo de sufragar los gastos de los pasajes, fueron transferidos a Gran Bretaña más de 62.700 millones de dólares. Existen datos, inclu-

so, de que las muchachas irlandesas empleadas en San Francisco remitían anualmente a Irlanda la cantidad de 270.000 dólares. En total, puede afirmarse que alrededor de la tercera parte del importe global de los pasajes de los emigrantes a los Estados Unidos procedía de aquellas remesas.

La ampliación de las redes ferroviarias y de las líneas marítimas de vapor y la creciente facilidad con que podían adquirirse los pasajes fomentaron asimismo la emigración, contribuyendo también a llamar la atención de los emigrantes las tentadoras ofertas de los ferrocarriles americanos, deseosos de vender tierras; los empresarios y los estados, necesitados de mano de obra y de población; las organizaciones como los *padroni*[4], o caciques de la inmigración, dispuestos a suministrarla, e incluso instituciones como el Banco Italiano, uno de cuyos empleados manifestaba haber importado 14.000 italianos entre 1865 y 1884.

Pero no todos los emigrantes actuaban por motivaciones económicas; desde los orígenes de la historia americana importantes núcleos de personas se desplazaron al Nuevo Mundo por razones políticas, religiosas o culturales. El ejemplo más característico, en el siglo XIX, fue la emigración mormona de las islas británicas y Escandinavia a su Sión del Estado de Utah. En algunas regiones de Alemania y Escandinavia, los disidentes religiosos fueron de los primeros en emigrar a América, en tanto que los refugiados cristianos asirios de Persia figuran entre los últimos. Se produjo también una emigración de inspiración política tras el fracaso de las revoluciones de 1848 en Europa, aun cuando no deba concedérsele excesiva importancia. Mayor interés reviste el hecho de que entre las minorías étnicas de Hungría, del Imperio ruso y de los Balcanes, la emigración era muy acusada al filo del siglo XX. Así, por ejemplo, 250.000 personas emigraron de Rusia en 1907, de las cuales 115.000 eran judíos y 73.000 polacos, y ello a pesar de que, según el censo de 1897, los primeros sólo representaban el 4 por 100 de la población rusa y los segundos el 6,3 por 100. El hecho de que los Habsburgo acostumbraran a referirse a sus súbditos eslavos como *Völkersplitter* o *Völkerdünger* («espinas» o «estiércol nacional») explica por qué entre 1901 y 1910 las tasas de emigración por cada 100.000 habitantes entre los diversos grupos étnicos de Austria-Hungría eran de 926 para los polacos, 683 para los judíos, 692 para los croatas y eslovenos, 494 para los checos y eslovacos, 226 para los italianos y 219 para los alemanes. Se ha afirmado, en cambio, que «allí donde los eslavos meridionales gozaban de autonomía política, la emigración no era tan elevada»[5].

Tal vez uno de los factores que mayor influencia ejerció sobre la aparición de la emigración masiva fue el hecho de que el pue-

blo conociera mejor la realidad americana, lo que no obsta, sin embargo, para que al cabo de algunos años incluso personas relativamente cultas tuvieran a menudo ideas un tanto peculiares sobre el Nuevo Mundo. Uno de estos inmigrantes describiría más tarde su visión de América, a medida que viajaba hacia el Oeste. Se trataba, decía, de «un gran país, de vastas proporciones, de una hermosura imprecisa, cubierto de bosques y de ríos que discurren lentamente, y de grandes extensiones de tierras cultivadas. Había algunas ciudades importantes, como Montevideo o Boston, algo más grandes tal vez que Génova o Nápoles, y todas pertenecían al mismo país. El calor era tan intenso que las personas que trabajaban en los campos perdían la vista a causa de la insolación. El país estaba infestado de piratas que atacaban los barcos que pasaban; de marineros sucios y borrachos que hablaban una lengua bárbara, y de indios, una especie de criaturas salvajes parecidas a los caníbales»[6].

Parece difícil que los investigadores logren averiguar algún día por qué algunos hombres emigraban, siendo así que tantos no lo hacían. En alguna ocasión disponemos de ejemplos de mala fortuna personal: «mi padre», observaba un inmigrante, «era tapicero y las cosas le iban bien, pero como siempre había deseado ardientemente viajar al extranjero, imagino que pensó que se le presentaba una buena ocasión para ello cuando se le incendió el local»[7]. El reverendo John White, que condujo a un grupo de puritanos a Nueva Inglaterra en 1630, escribía: «La necesidad puede empujar a unos, la novedad arrastrar a otros, la esperanza de lucro en el porvenir prevalecerá sobre los terceros; pero estoy seguro de que para la mayoría, para la parte más sincera y devota, el principal objetivo es la difusión del Evangelio.» Si restamos a esta última afirmación la preeminencia que le otorgaba el historiador puritano y se la damos a las anteriores, dispondremos de una descripción tan buena como cualquier otra, de los principales resortes psicológicos de la inmigración americana en los siglos XIX y XX.

II. ANALISIS ESTADISTICO

La estructura de los movimientos migratorios hacia América durante los siglos XIX y XX abarca tres períodos bien definidos: de 1820 a 1896, de 1896 a 1921 y de 1921 hasta nuestros días. En el primero predominaron los inmigrantes de Europa septentrional y occidental, y en el segundo los de Europa meridional y oriental. En ambos casos la inmigración prácticamente no era objeto de restricción alguna, aun cuando a finales del segundo período estuviera

ya regulada. La tercera etapa se caracteriza por las restricciones impuestas a la inmigración tras las leyes de 1921 y 1924, que establecieron una cuota máxima anual a los inmigrantes de Europa. Los términos «viejos» y «nuevos» se emplean con frecuencia para describir a quienes inmigraron antes o después de 1896. En el pasado estos términos se interpretaban, por lo general, en un doble sentido; primero, en sentido peyorativo, aludiendo a que los inmigrantes «nuevos» eran de calidad inferior a los «viejos», por ser de raza inferior; ni que decir tiene que este punto de vista ha caído en desuso. El segundo sentido era utilizado, y sigue siéndolo, como referencia abreviada a las regiones europeas de donde procedían los inmigrantes y nada tiene de objetable, si bien hay que insistir en la conveniencia de no dar otro significado al contenido de ambas expresiones que el de la referencia al lugar de origen.

Los cuadros 4.1 al 4.3 suministran una panorámica del problema. El cuadro 4.1 revela cómo fue creciendo la inmigración, década tras década, hasta los años de la guerra civil, y cómo aumentó de nuevo con la victoria del Norte y siguió haciéndolo hasta verse gravemente afectada por la recesión subsiguiente a la crisis económica de 1893, para volver a recuperarse con la prosperidad hasta la primera guerra mundial. Como por entonces se suponía que la inmigración sin restricciones estaba próxima a desaparecer, se produjo una afluencia masiva inmediatamente después del conflicto. Desde la década de 1930 hasta mediados de la de 1950, la emigración anual se mantuvo dentro de límites reducidos a causa de la ley de cuotas, la crisis económica y, más tarde, la segunda guerra mundial. Las cuotas asignadas a cada nación no fueron levantadas para los judíos y los adversarios del régimen nazi que habían logrado escapar de las zonas controladas por éste. A partir de entonces

CUADRO 4.1.—INMIGRACION TOTAL POR DECADAS: 1820-1970

1820-1830	152.000	1901-1910	8.795.000
1831-1840	599.000	1911 1920	5.736.000
1841-1850	1.713.000	1921-1930	4.107.000
1851-1860	2.598.000	1931-1940	528.000
1861-1870	2.315.000	1941-1950	1.035.000
1871-1880	2.812.000	1951-1960	2.515.000
1881-1890	5.247.000	1961-1970	3.322.000
1891-1900	3.688.000		

Fuente: U. S. Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States*, Washington, 1960, y *Statistical abstract of the United States: 1972*, Washington, 1972.

CUADRO 4.2.—INMIGRACION EN AÑOS ESCOGIDOS, POR ZONAS DE PROCEDENCIA, 1820-1970

Año	Total	Europa del NO. incluida Alemania	Europa del SE.	Asia	Canadá y Latinoamérica	Otros
1820	8.400	7.500	200	x	400	300
		(89,3)	(2,4)		(4,7)	(3,6)
1842	104.600	99.700	300	x	4.000	600
		(95,3)	(0,3)		(3,8)	(0,6)
1854	427.800	402.500	3.000	13.100	8.500	700
		(94,1)	(0,7)	(3,1)	(2,0)	(0,1)
1882	789.000	563.200	85.000	39.600	100.100	1.100
		(71,4)	(10,8)	(5,0)	(12,7)	(0,1)
1895	258.500	141.500	108.800	4.500	3.500	200
		(54,7)	(42,1)	(1,7)	(1,4)	(0,1)
1896	343.200	137.500	191.500	6.800	7.300	100
		(40,1)	(55,8)	(2,0)	(2,1)	(x)
1907	1.285.300	227.800	971.700	40.500	41.800	3.500
		(17,7)	(75,6)	(3,2)	(3,2)	(0,3)
1924	706.900	203.300	161.000	22.100	318.900	1.600
		(28,8)	(22,8)	(3,1)	(45,1)	(0,2)
1970	373.300	33.100	82.900	94.900	151.000	11.300
		(8,9)	(22,2)	(25,4)	(40,5)	(3,0)

Nota: Entre paréntesis se indica la cifra total en porcentaje. El signo x significa que la cifra era insignificante desde el punto de vista estadístico.

Fuente: U. S. Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States*, 1960, y *Statistical abstract of the United States: 1972*, 1972.

la emigración anual ha oscilado entre las 300.000 y las 400.000 personas.

Los cuadros 4.2 y 4.3 precisan con más detalle los orígenes geográficos de la inmigración. El cuadro 4.2 muestra cómo el porcentaje de emigrantes procedentes de la Europa del Noroeste disminuyó paulatinamente a partir de 1840 y cómo, paralelamente, el de los procedentes de la Europa del Sudeste fue en aumento hasta la primera guerra mundial y hasta la restricción de la emigración y también, finalmente, cómo Asia, Latinoamérica y Canadá han reemplazado desde entonces a Europa como fuente de emigración. El cuadro 4.3 pone de relieve las cifras totales de inmigración procedente de las principales zonas del mundo y también permite comprobar que la emigración de la Europa del Noroeste alcanzó por lo

general su punto álgido una generación antes que la de la Europa del Sudeste.

En 1820 y a lo largo de los setenta y cinco años siguientes, los inmigrantes acudían de países que ya los enviaban en la época colonial, en particular de Gran Bretaña, Irlanda y Alemania. En un primer momento el volumen era reducido y la cifra de 100.000 no fue alcanzada hasta 1842. La inmigración se redujo bruscamente como consecuencia de la crisis económica de 1837, experimentando a continuación un auge asombroso cuando las hambres y malas cosechas de la década de 1840 y principios de la de 1850 se abatieron no sólo sobre Irlanda, sino también sobre gran parte de la Europa del Noroeste. Entre 1846 y 1854, arribaron a los Estados Unidos más de 2.800.000 inmigrantes, de los cuales 1.238.000 procedían de Irlanda. El mayor contingente de irlandeses, como se desprende del cuadro 4.3, emigró en 1851.

CUADRO 4.3.—TOTAL DE EMIGRANTES PROCEDENTES DE 14 REGIONES, 1820-1971

	Total	Año culminante	Total en el año culminante
1. Gran Bretaña	4.804.500	1888	108.700
2. Irlanda	4.715.000	1851	221.300
3. Escandinavia	2.482.500	1882	105.300
4. Otros países de Europa del NO.	1.627.800	1882	28.000
5. Alemania	6.925.700	1882	250.600
6. Polonia	487.800	1921	95.100
7. Otros países de Europa central	4.527.800	1907	338.500
8. URSS y países bálticos	3.378.700	1913	291.000
9. Italia	5.199.300	1907	285.700
10. Otros países de Europa del S.	1.187.100	1921	76.400
11. China	450.900	1882	39.600
12. Japón	370.000	1907	30.200
13. Canadá y Terranova	3.991.400	1924	200.700
14. México	1.642.900	1924	89.300

Nota: Como región de origen se define la última residencia fija antes de la emigración. Las columnas 2 y 3 indican el año culminante y el total de inmigrantes en ese año procedentes de la región respectiva.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States: colonial times a 1957*, Washington, 1960, pp. 56-59, y *Statistical abstract of the United States: 1972*, Washington, 1972, p. 92.

A pesar de que la mayor parte de estos fugitivos del hambre llegaba a los puertos orientales y meridionales de los Estados Unidos, en la costa del Pacífico habían hecho su aparición, empujados también por el miedo al hambre, los inmigrantes de Asia, atraídos por las noticias del descubrimiento de oro y de los altos salarios en California. Si bien oficialmente en 1851 y 1852 no llegó ningún chino, y solamente 42 en 1853, de otras fuentes se deduce que la inmigración china era ya intensa antes de 1854, año en que el Departamento de Estado contabilizó 13.100 entradas. A partir de entonces, y hasta 1883, en que se dejaron sentir los efectos del Tratado de 1882 prohibiendo la importación de trabajadores chinos, llegaron varios miles cada año. En 1880, la población china en los Estados Unidos se cifraba en más de 100.000 personas, concentradas principalmente en la costa occidental. Su existencia suscitaba a nivel nacional la duda de si los americanos serían capaces de asimilar a cuantos quisieran inmigrar y, consecuentemente, la aparición del movimiento que por medio de aquel Tratado limitó por primera vez la inmigración de determinados grupos étnicos.

A medida que disminuían las secuelas de las hambres y de las malas cosechas de la década de 1850, fue debilitándose la emigración europea a los Estados Unidos, que se redujo aún más con la depresión de 1857 y la guerra civil. Pero la paz volvió a hacer de los Estados Unidos una meta atractiva. Con dos inflexiones en 1868 y 1871, el volumen total de inmigración se aproximó a las 460.000 personas en 1873. Pero la recesión de aquel año y la incertidumbre acerca de la situación económica americana a finales de la década de 1870, unidas al resurgir de la actividad en diversas partes de Europa, provocaron una nueva contracción de la inmigración total que, entre 1876 y 1879, cayó por debajo de las 200.000 personas anuales. A partir de aquel año se produjo el auge masivo y en 1882 arribaron 789.000 inmigrantes. El año 1882 fue particularmente notable por dos razones; la inmigración alemana, escandinava y en general la que procedía de la Europa del Noroeste alcanzó su cota máxima de más de 380.000 personas, pero marcó también el comienzo de su declive permanente, y a partir de aquella fecha la emigración de Europa meridional y oriental empezó a tener proporcionalmente mayor importancia; la inmigración china alcanzó también su nivel más alto en 1882, en previsión de la exclusión de la mano de obra de aquella nacionalidad.

Después de 1882, la corriente inmigratoria disminuyó con la caída de la emigración de Europa nordoccidental, que sufrió un nuevo golpe una vez que los desplazamientos desde Inglaterra, Escocia y Gales alcanzaron su punto más elevado en 1888. Entre 1887 y 1893, la inmigración total osciló entre 400.000 y 600.000, pero

la depresión de 1893 en los Estados Unidos incidió una vez más sobre ella, reduciéndose la cifra total a 285.000 en 1895, año en que por última vez los inmigrantes procedentes de la Europa del Noroeste constituyeron la mayoría. Al mismo tiempo se inició una inmigración japonesa que, desde 1891, osciló en torno a una tasa anual de más de un millar. Muy pronto los inmigrantes japoneses asumieron el papel de grave amenaza para el modo de vida americano, como antes sucediera con los chinos.

Durante los años inmediatamente posteriores a 1895, la inmigragración fue relativamente escasa, pero después la cifra alcanzó cotas nunca vistas y que jamás volverían a repetirse. En 1905, 1906, 1907, 1910, 1913 y 1914 llegaron más de un millón de inmigrantes cada año; entre 1903 y 1914, la tasa anual nunca estuvo por debajo de los 750.000. El récord se alcanzó en 1907, año en que se produjo la máxima inmigración japonesa, con más de 30.000 personas, en previsión del fin de la inmigración japonesa ilimitada, que se produciría tras un acuerdo entre los respectivos gobiernos por el que se restringían los desplazamientos de los trabajadores nipones (*Gentlemen's Agreement*, 1907-1908). Entre 1905 y 1914, la afluencia total a Estados Unidos se cifró en más de 10 millones de personas, de los que 9 millones procedían de Europa. A la vista de lo que sucedería al reanudarse la inmigración después de 1918, el estallido de la primera guerra mundial interrumpió una corriente cuyo ímpetu distaba de haberse agotado. En cualquier caso, la inmigración en el último año de la guerra sólo ascendió a 110.600 personas, de las que únicamente 31.000 procedían de Europa.

El período 1921-1924 marca la etapa final de la inmigración sin trabas. En 1920 ya era evidente que las primeras restricciones acabarían imponiéndose al cabo de unos meses; en el seno del Congreso se estaban constituyendo mayorías favorables a una legislación destinada específicamente a reducir el flujo de inmigrantes procedentes de Europa oriental y meridional, considerados racialmente inferiores, inasimilables, radicales y peligrosos. Esta certidumbre provocó una intensificación de la inmigración procedente de aquellas zonas, que tan sólo en 1921 se cifró en 513.800 personas. En mayo de dicho año, el Congreso aprobó la esperada ley en virtud de la cual la futura inmigración anual de cualquier procedencia se limitaría al 3 por 100 de la población total de cada una de las nacionalidades residentes en Estados Unidos conforme al censo de 1910, con una cuota máxima de 357.000. Esta medida, que tenía carácter temporal, fue prorrogada por dos años más y reemplazada, en 1924, por una nueva que llevó más lejos la hostilidad frente a la «nueva» inmigración. La inmigración anual procedente de cualquier país quedaba ahora restringida, para un fu-

turo inmediato, al 2 por 100 del volumen total de cualquier nacionalidad afincada en Estados Unidos según el censo de 1890, esto es seis años antes de que la «nueva» inmigración hubiera superado a la «vieja». Pero a partir de 1927 la inmigración total en ningún caso podría superar la cifra de 150.000, y esta cifra se repartiría entre las distintas nacionalidades en idéntica proporción a la existente en 1920 entre cada una de ellas y la población total. De este sistema de cuotas quedaban excluidos los inmigrantes de Canadá y Latinoamérica. A partir de 1929 la inmigración procedente de zonas de Asia, como el Japón, quedó prohibida. La inmigración de Asia y de Europa meridional y oriental fue objeto de un estrecho control, como lo demuestran las cuotas de 307, 5.802, y 2.784 individuos asignadas, respectivamente, a Grecia, Italia y la URSS. En comparación con estas cifras, Gran Bretaña recibía la cuota más alta, 65.721 personas; Alemania, la segunda, 25.957; e Irlanda, la tercera, 17.853.

Curiosamente, sin embargo, lo que facilitó los objetivos de los partidarios de la restricción no fue esta legislación, sino una disposición anterior, de 1917 concretamente, que prohibía la admisión de personas «que pudieran convertirse en una carga pública». Ante la agravación de la depresión, el Departamento de Estado ordenó a sus cónsules en septiembre de 1930 la rigurosa aplicación de esta cláusula, y continuó haciéndolo hasta 1937, año en que suavizó ligeramente la medida; a los cinco meses de la puesta en práctica de estas instrucciones, la inmigración europea cubría únicamente el 10 por 100 de su cuota. La depresión también contribuyó a mantener las cifras a niveles bajos, de tal forma que durante la década de 1930 gran parte de la inmigración se limitó a mujeres e hijos que se reunían con sus maridos y padres emigrados con anterioridad; dado que estos hombres procedían en su mayor parte de Europa meridional y oriental, el resultado fue que durante el período 1931-1940, el 43 por 100 de la inmigración europea procedía de Europa sudoriental, situación que quienes habían luchado por poner fin a la inmigración de esta zona sólo aceptaron por ser tan bajas las cifras totales. A finales de la década de 1930, y en particular después de la invasión de Austria, se pidió infructuosamente que se diera mayor flexibilidad al sistema de cuotas con el fin de poder admitir a cuantos refugiados judíos de Europa pudieran desplazarse a los Estados Unidos. A pesar de que no se logró enmendar esta política, el 53 por 100 de la inmigración europea en 1939 era de origen alemán y austriaco y, entre 1934 y 1941, el 46 por 100 de toda la inmigración procedía de allí.

El estallido de la segunda guerra mundial interrumpió la corriente migratoria, pero el problema de los refugiados y de las perso-

nas desplazadas *(desplaced persons)* resurgió en 1945. El presidente Truman admitió a unas 42.000 personas bajo el sistema de cuotas, y en 1948 el Congreso autorizó la admisión de otras 205.000 personas desplazadas de Europa, cifra que se amplió a 341.000 por una ley aprobada en junio de 1950, si bien estos inmigrantes eran admitidos con cargo a las futuras cuotas de sus países de origen. La constante afluencia a los países de Europa occidental de refugiados de la Europa comunista motivó la Ley de Asistencia a los Refugiados. *(Refugee Relief Act)* de 1953, que autorizó la entrada de 214.000 personas durante un período de cuarenta y un meses, siempre a cuenta de las futuras cuotas anuales. La opinión pública en los Estados Unidos era firmemente contraria a la revocación del sistema de cuotas, y ello incluso cuando se presentó una emergencia especial como la revolución húngara de 1956. Lo más que pudo conseguir el presidente Eisenhower fue invitar a 30.000 de los 200.000 húngaros huidos a Austria a desplazarse a los Estados Unidos como medida de gracia del ejecutivo. La ley McCarran-Walter, de 1952, era reflejo de esta intransigente postura; en su preámbulo se establecía que unas nacionalidades eran superiores a otras y que el sistema de cuotas era justo, si bien acababa simplificándolo al fijar las futuras cuotas anuales en una sexta parte del 1 por 100 del volumen de cada nacionalidad en el conjunto de la población de Estados Unidos conforme al censo de 1920. La ley, por otra parte, suavizaba la discriminación de los grupos étnicos de Asia y del Pacífico.

Ni la legislación promulgada en la década de 1920 ni la de 1952 puso dificultades a la inmigración procedente del hemisferio occidental. Las pruebas de lectura y escritura, introducidas con carácter general en 1917, deberían haber excluido a gran número de mexicanos, pero fueron obviadas mediante la inmigración ilegal. Entre 1921 y 1930, 459.000 mexicanos entraron legalmente en los Estados Unidos, en tanto que miles de compatriotas suyos lo hicieron clandestinamente. Después de la depresión y de la guerra, las tasas volvieron a subir a mediados de la década de 1950, y entre 1951 y 1960 la inmigración oficial de mexicanos se aproximó a la cifra de 300.000, y entre 1961 y 1969 a la de 410.000, lo que equivalía al 13,9 por 100 de la inmigración total durante este período. De Puerto Rico también comenzó a emigrar masivamente la población a partir de 1945. Teóricamente podía haberlo hecho libremente desde 1900, porque la isla tenía un status legal semicolonial y sus habitantes eran ciudadanos americanos desde 1917. Se calcula que unos 550.000 puertorriqueños vivían en 1951 en la ciudad de Nueva York y alrededor de 175.000 en otros lugares, y que entre 1951 y 1960 la emigración anual media de Puerto

Rico al continente superó las 40.000 personas. A partir de entonces las cifras bajaron drásticamente; únicamente 3.500 personas emigraron durante el período 1961-1963.

En 1965 los Estados Unidos modificaron sustancialmente su política inmigratoria. Entre 1965 y 1968, la cuota anual para todos los países ajenos al hemisferio occidental sería de 170.000, pudiendo transferirse a un fondo común las cantidades adjudicadas anualmente a cada país que no hubieran sido utilizadas. A partir de 1968, se mantuvo el mismo límite total anual de 170.000 personas para el hemisferio oriental, pero distribuido de tal forma que el primero en llegar era el primer admitido, abstracción hecha de su lugar de origen, si bien a ningún país se le autorizaban más de 20.000 inmigrantes al año. Se concedía preferencia, por otra parte, a los inmigrantes que se reunían con sus familias y a aquellos cuyas especialidades escasearan en los Estados Unidos.

Los resultados de esta ley han sido particularmente paradójicos. En uno de los extremos del espectro se observa un ligero aumento en la proporción de inmigrantes profesionalmente capacitados, en especial de Asia; en el otro, un incremento en la proporción de mujeres empleadas en el servicio doméstico, procedentes de México y del Caribe. La ley se ha traducido también en una nueva disminución de los emigrantes de Europa septentrional y occidental y en un aumento de los de Europa meridional y oriental. Los Estados Unidos han pasado así de una inmigración sin trabas, procedentes en su mayor parte de la Europa del Noroeste, a una inmigración restringida y a una modificación de los orígenes de su población inmigrante que difiere bastante de lo que desearon los primitivos partidarios de la restricción. Como consecuencia de la restricción, la población de los Estados Unidos es hoy cada vez más heterogénea.

III. LA DISTRIBUCION GEOGRAFICA

Los inmigrantes y sus descendientes se establecieron donde lo hicieron por muy diversas razones. Siempre tuvo importancia el momento en que llegaba el inmigrante; pocos, por ejemplo, se hubieran asentado en las regiones despobladas de Colorado en la década de 1850. También era importante que el inmigrante formara o no parte de un desplazamiento masivo, ya que los individuos podían actuar conforme a su idiosincrasia pero los movimientos en mayor escala llevaban al agrupamiento. Otro factor determinante era que el inmigrante tuviera la intención de trabajar en la agricultura o en la industria. Como resultado de esta decisión, los trabajadores

industriales no se dirigían a las praderas y los agrícolas no se establecían en las ciudades, al tiempo que los temporeros y los transhumantes, habida cuenta de que la agricultura requería una dedicación permanente, tendían a acudir a las áreas urbanas e industriales, salvo los leñadores y los que trabajaban en la recogida de las cosechas. Influían además otras consideraciones de menor importancia; las mujeres y los niños acompañaban o se reunían con sus maridos y padres; los indigentes permanecían, al menos temporalmente, en el puerto donde desembarcaban; la inmigración anterior a la guerra civil fue desviada probablemente de los Estados del Sur por la esclavitud y la paralela falta de industrialización, y la posterior a la guerra por el racismo dominante en aquella región que se extendía a los italianos y a los griegos, si no a más, así como por el arraigado ruralismo de la zona. Las comunidades que deliberadamente buscaban la soledad por motivos religiosos o culturales se asentaban en lugares aislados. El diverso número de variables que condicionaron la colonización explica también que su estructura presente amplias divergencias entre los distintos grupos étnicos.

CUADRO 4.4.—DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE EMIGRANTES, 1850

País de origen	Total	Estados de Nueva Inglaterra	Medio Oeste	Atlántico Medio	Otros territorios
Alemania	583.800	7.000	310.400	210.400	56.000
		(1,2%)	(53,2%)	(36,0%)	(9,6%)
Irlanda	961.700	196.000	146.200	525.900	93.600
		(20,4%)	(15,2%)	(54,7%)	(9,7%)
Inglaterra	278.700	31.200	88.600	134.200	24.700
		(11,2%)	(31,8%)	(48,1%)	(8,9%)

Nota: Las regiones se definen del modo siguiente: estados de Nueva Inglaterra: Maine, Nueva Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut. Atlántico Medio: Nueva York, Nueva Jersey, Pensilvania. Medio Oeste: Ohio, Indiana, Illinois, Wisconsin, Michigan, Iowa y Misuri. Los porcentajes entre paréntesis indican la proporción dentro del correspondiente grupo nacional.

Fuente: U. S. Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States,* 1960, serie C 89-119.

El primer censo de los Estados Unidos en el que se distingue el país de origen de las personas incluidas en él fue elaborado en 1850. De su análisis se desprende que los inmigrantes llegados en las décadas anteriores se establecieron en la franja de estados que va de Nueva Inglaterra, a lo largo de Nueva York, Nueva Jersey y Pensilvania, hasta el Medio Oeste, y también que, como muestra el cuadro 4.4, los tres principales grupos étnicos del país preferían zonas de asentamiento distintas. Los alemanes evitaban Nueva Inglaterra y se concentraban en el Medio Oeste; los irlandeses se asentaban masivamente en las zonas urbanas del Nordeste, desde Filadelfia a Boston pasando por Nueva York; no hay indicios de que los ingleses fueran reacios a ninguna región concreta, si bien no se sentían tan atraídos ni por el Medio Oeste ni por Nueva Inglaterra como ocurría, respectivamente, con los alemanes y los irlandeses. Los restantes grupos eran poco numerosos; más de 5.000 escoceses y galeses vivían sobre todo en tres estados: Nueva York, Pensilvania y Ohio; más de 7.000 franceses en Nueva York, Ohio y Luisiana, antigua colonia francesa. Unos 148.000 emigrantes de Canadá se asentaron por lo general, aunque no exclusivamente, allí donde estaban ya presentes los restantes grupos de origen británico, distribuyéndose por partes casi iguales entre Nueva Inglaterra, los estados medios del Atlántico y el Medio Oeste. 6.500 mexicanos vivían en California antes de que fuera incorporada por el Tratado Guadalupe-Hidalgo, por lo que estrictamente no cabía calificarlos de inmigrantes, y 4.500 en Texas, que también fue anexionada en 1845. La importancia de estas dos comunidades radica en que constituyeron los núcleos de ulteriores y mayores concentraciones de inmigrantes procedentes de México. Al margen de los mencionados, el único grupo importante de origen extranjero era el formado por 8.700 noruegos en Wisconsin que suponían alrededor del 68 por 100 de la población noruega residente en el país.

Pero en 1910 la situación era ya muy diferente. Ocho países proporcionaban entonces las nueve décimas partes de la población de origen extranjero en los Estados Unidos y tres de ellos —Austria-Hungría, Italia y Rusia— pertenecían a zonas de «nueva» inmigración. Estos tres grupos se hallaban muy concentrados en los estados medios de la costa del Atlántico (véase cuadro 4.5). Esta región seguía atrayendo también a los inmigrantes británicos e irlandeses, pero tenía poco que ofrecer a los escandinavos, que buscaban trabajo en la agricultura y preferían el Medio Oeste y el Pacífico. Pocos de los «nuevos» iban a Nueva Inglaterra, si bien la concentración de emigrantes, sobre todo canadienses, en esta zona hace pensar que los puestos de trabajo no escaseaban allí.

CUADRO 4.5.—DISTRIBUCION GEOGRAFICA DE LOS PRINCIPALES GRUPOS DE EMIGRANTES, 1910

País de origen	Total	Estados de Nueva Inglaterra	Atlántico Medio	Región central, oriental, occidental y septentrional	
Alemania	2.501.300	70.300 (2,8%)	755.000 (30,2%)	1.347.900 (53,9%)	328.100 (13,1%)
Austria-Hungría	1.670.600	86.500 (5,2%)	821.500 (49,2%)	620.300 (37,1%)	142.300 (8,5%)
Rusia	1.732.500	206.800 (11,9%)	906.300 (52,3%)	466.700 (27,0%)	152.700 (8,8%)
Irlanda	1.352.300	334.600 (24,7%)	615.800 (45,5%)	257.900 (19,1%)	144.200 (10,7%)
Italia	1.343.100	179.400 (13,3%)	783.800 (58,4%)	185.100 (13,8%)	194.900 (14,5%)
Escandinavia	1.250.700	86.900 (6,9%)	14.100 (1,1%)	796.400 (63,7%)	353.300 (28,3%)
Gran Bretaña	1.121.200	208.100 (18,6%)	433.300 (38,6%)	235.800 (21,0%)	244.000 (21,8%)
Canadá y Terranova	1.206.200	526.200 (43,6%)	148.400 (12,3%)	372.300 (30,9%)	159.300 (13,2%)

Nota: Las regiones se definen del modo siguiente: estados de Nueva Inglaterra: Maine, Nueva Hampshire, Vermont, Massachusetts, Rhode Island, Connecticut. Atlántico Medio: Nueva York, Nueva Jersey, Pensilvania. Región central oriental, occidental y septentrional: Ohio, Indiana, Michigan, Wisconsin, Minnesota, Iowa, Misuri, Dakota del Sur y del Norte, Nebraska y Kansas. Los porcentajes entre paréntesis indican la proporción dentro del correspondiente grupo nacional.

Fuente: U. S. Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States*, 1960, serie C 89-119.

El cuadro 4.6 pone de manifiesto uno de los factores más importantes de la distribución geográfica: la decisión de asentarse en una zona urbana o rural.

Este cuadro muestra que la mayor parte del grupo urbano la integraban los rusos, judíos en su mayoría, seguidos de los irlandeses. El grupo rural más importante procedía de Escandinavia (incluida Finlandia).

CUADRO 4.6.—PORCENTAJE DE RESIDENTES EN CIUDADES ENTRE GRUPOS DE ORIGEN EXTRANJERO, 1910

País de origen	%	País de origen	%
Noruega	42,2	Austria	72,4
Dinamarca	48,3	Inglaterra	72,6
Finlandia	50,0	Hungría	77,3
Suecia	60,6	Italia	78,1
Gales	66,0	Canadá (franceses)	81,3
Alemania	66,7	Irlanda	84,7
Canadá (restantes)	69,3	Rusia	87,0
Escocia	72,4		

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States*, 1960.

Este cuadro muestra que la mayor parte del grupo urbano la integraban los rusos, judíos en su mayoría, seguidos de los irlandeses. El grupo rural más importante procedía de Escandinavia (incluida Finlandia).

Incluso hoy en día la población de origen extranjero sigue siendo más acentuada en algunas zonas que en otras. La expresión «origen extranjero» (*foreign stock*) comprende no sólo a los nacidos en el extranjero, sino también a aquellos de padre o madre nacidos en el extranjero, por lo que el grupo de origen extranjero designa dos generaciones (véase cuadro 4.7).

Del cuadro 4.7 se desprende que, como consecuencia de su notable expansión económica durante la segunda guerra mundial, la región del Pacífico ha pasado a ocupar el tercer lugar entre las metas preferidas por los emigrados en tiempos más recientes. Lo que ha dado a Nueva Inglaterra su elevado porcentaje actual de nacidos en el extranjero ha sido la afluencia de italianos y canadienses franceses. Más del 8 por 100 de la población actual de Maine, Nueva Hampshire, Vermont y Massachussets nació en Canadá; más del 5 por 100 de la población actual de Rhode Island, Connecticut y Massachusetts nació en Italia. Los italianos constituyen asimismo el grupo más importante en los estados medios de la costa del Atlántico, seguidos de los judíos procedentes de Rusia, Polonia y Alemania. Los polacos y los alemanes integran los principales grupos en la región central nororiental, los canadienses en Michigan, los italianos en Ohio e Illinois, al igual que lo siguen siendo los noruegos en Wisconsin. Los alemanes forman el núcleo más importante de origen extranjero en la región central noroccidental,

CUADRO 4.7.—PORCENTAJE DE EMIGRANTES DE ORIGEN EXTRANJERO EN EL CONJUNTO DE LA POBLACION, POR REGIONES, 1970

	%		%
Estados de Nueva Inglaterra	30,5	Costa del Atlántico meridional	7,9
Estados medios de la costa del Atlántico	27,6	Región central sudoriental	1,8
Región central nororiental	15,6	Región central sudoccidental	7,6
Región central noroccidental	12,0	Regiones montañosas	13,3
		Costa del Pacífico	23,4

Nota: Las personas de «origen extranjero» designan a aquéllas nacidas en el extranjero, a sus hijos y a los hijos con uno de los padres nacido en el extranjero. Las regiones se definen como sigue: Estados de Nueva Inglaterra: véase cuadro 4.5. Estados medios de la costa del Atlántico: véase cuadro 4.5 Región central nororiental: Ohio, Indiana, Illinois, Michigan, Wisconsin. Región central noroccidental: Minnesota, Iowa, Misuri, Dakota del Norte, Dakota del Sur, Nebraska, Kansas. Costa del Atlántico meridional: Delaware, Maryland, Distrito de Columbia, Virginia, Virginia Occidental, Carolina del Norte, Carolina del Sur, Georgia, Florida. Región central sudoriental: Kentucky, Tennessee, Alabama, Misisipí. Región central sudoccidental: Arkansas, Luisiana, Oklahoma, Texas. Regiones montañosas. Montana, Idaho, Wyoming, Colorado, Nuevo México, Arizona, Utah, Nevada. Costa del Pacífico: Washington, Oregón, California, Hawaii

Fuente: United States Bureau of the Census, *Statistical abstract of the United States: 1972*, 1972.

a excepción de Dakota del Norte, donde figuran en tercer lugar detrás de noruegos y rusos, a muchos de los cuales habría que llamar con más propiedad ruso-alemanes. Los suecos y los noruegos están bien representados en Minnessota, Iowa, Dakota del Sur y Nebraska. Hay grandes concentraciones de checos en Nebraska y de rusos en Dakota del Sur, de los cuales muchos son también de origen alemán. En las regiones montañosas habitan alemanes, rusos, canadienses y pequeños grupos de italianos en Nevada, de noruegos en Montana y de inmigrantes del Reino Unido en Utah, Idaho, Wyoming y Colorado, junto con una importante comunidad mexicana en Nuevo México y Arizona; los mexicanos suponían aproximadamente el 6,4 por 100 de la población total de Arizona en 1970. La presencia de inmigrantes canadienses, británicos y alemanes es evidente en la región del Pacífico, aun cuando los grupos

étnicos más importantes allí sean los japoneses y los mexicanos que constituyen el 13,7 y el 5,6 por 100 de las poblaciones de Hawaii y California, respectivamente.

Excluyendo a los canadienses franceses, la «nueva» inmigración está por lo general más presente en el Este y la «vieja» en el Oeste; las oportunidades para los «nuevos» inmigrantes se encuentran en las ciudades y en las fábricas del Este, en parte por propia elección y en parte por el paso de la frontera. En 1950, el 92,2 por 100 de los inmigrantes de origen ruso, el 92 por 100 de los irlandeses y el 91,3 por 100 de los italianos vivían en núcleos urbanos de más de 2.500 habitantes. Han sido siempre los irlandeses quienes han marcado la pauta de la distribución geográfica de la «nueva» inmigración, con la que aquéllos tenían mucho en común lo que ha contribuido a borrar las líneas divisorias entre los «viejos» y los «nuevos» y a hacer más difícil la generalización de estos conceptos.

En su conjunto, la actual distribución geográfica sigue reflejando las pautas que se configuraron durante los grandes movimientos migratorios de principios de siglo.

IV. SEXO, EDAD Y OCUPACION

La edad, el sexo y la ocupación de los inmigrantes están evidentemente relacionados entre sí, como también lo están el lugar de asentamiento y la ocupación. Desde el punto de vista del sexo, la inmigración americana puede dividirse en dos grandes períodos; salvo en el año 1922, hasta 1930 siempre inmigraron más hombres que mujeres; a partir de 1929, las mujeres siempre han superado a los hombres. El mayor porcentaje de varones, un 80,1 por 100, llegó en 1824, pero ello fue excepcional; en todos los años transcurridos entre 1830 y 1900 el número de varones oscilaba entre el 55 y el 65 por 100, y sólo superó el 70 por 100 en trece ocasiones desde 1820 hasta nuestros días. La inmigración ha sido también en gran medida actividad de adultos; el porcentaje más bajo de inmigración adulta en cualquier quinquenio entre 1841 y 1924 fue alcanzado por primera vez en el período 1841-1845, en el que sólo el 76,5 por 100 lo eran. A partir de 1891, y bajo el impacto de la «nueva» inmigración, el número de adultos comenzó a aumentar; de 1891 a 1925, entre un 80 y un 90 por 100 de todos los inmigrantes eran adultos, pero estas elevadas cotas se redujeron con la restricción. En 1969, aproximadamente el 72 por 100 de los inmigrantes americanos tenía más de dieciséis años.

Más difícil resulta hablar de modo terminante sobre la distribución de las ocupaciones de los inmigrantes. Pueden dividirse estas ocupaciones en dos categorías; en primer término, las que aquéllos abandonaron a su llegada y, en segundo, las que iniciaron en los Estados Unidos. El cuadro 4.8 muestra las actividades profesionales declaradas por los inmigrantes en el momento de desembarcar.

CUADRO 4.8.—OCUPACION DE LOS INMIGRANTES EN AÑOS ESCOGIDOS (porcentajes)

Año	Ninguna	Profesionales	Comerciantes	Trabaj. especializados	Agricultores	Servicio doméstico	Trabaj. no especializados	Varios
1820	66,2	1	9	10,5	8,4	1,3	3,2	0,4
1854	51,0	0,1	3,2	7,9	18,9	0,7	17,8	0,4
1896	35,8	0,6	1,7	13,6	8,5	11,3	26,5	2,0

Nueva clasificación de los grupos de ocupación en 1898

Año	Ninguna	Prof. técnicas o afines	Oficinas, ventas o afines	Artesanos, capataces o afines	Agric., obreros agrícolas o gerentes explotaciones agrarias	Servicios	Trabaj. excluidos agríc. y mineros	Directores y empresarios excluidos agríc.	Varios
1899	35,0	0,6	0,7	12,3	6,7	12,3	29,6	2,1	0,7
1907	23,7	0,9	0,9	13,1	26,1	10,4	22,8	1,5	0,6
1924	39,3	2,9	3,8	17,5	6,6	11,4	15,8	2,2	0,5
1957	53,1	7,4	7,9	14,1	2,4	6,1	6,6	1,8	0,6

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States*, 1960.

Durante el período en que la inmigración no estuvo restringida, el panorama era siempre el mismo: la mano de obra no especializada predominaba sobre la cualificada y la inmigración profesional era muy escasa. Las dimensiones del grupo de los que no estaban

en condiciones de justificar alguna profesión puede dar la medida del volumen, incluso en el punto de desembarque, de campesinos europeos que se convirtieron en jornaleros americanos, si bien es posible que muchos de los incluidos en este grupo fueran mujeres.

Los inmigrantes que podían permitirse el lujo de continuar en América las actividades para las cuales estaban capacitados constituían una exigua minoría. Esta circunstancia explica la sensación de desarraigo. Algunos grupos, como los mineros de lignito de Gran Bretaña pudieron conservar su oficio, pero únicamente el 6 por 100 de los eslovacos y el 10 por 100 de los polacos empleados en las minas de lignito americanas tenían una experiencia previa en este campo.

El censo de 1880 arroja cierta luz sobre las actividades desarrolladas por los inmigrantes a partir de su llegada a los Estados Unidos durante el período de rápida industrialización, distinguiendo seis grupos nacionales y cuatro grupos de ocupación (véase cuadro 4.9).

CUADRO 4.9.—OCUPACION DE LOS INMIGRANTES POR GRUPOS NACIONALES, 1880

País de origen	Agricultura	Profesiones y servicios	Comercio y transportes	Industria, minería, ocupaciones técnicas
Irlanda	14,3	42,5	14,2	29,0
Alemania	28,4	21,2	14,8	35,6
Gran Bretaña	22,4	17,1	12,1	48,4
Suecia y Noruega	44,7	25,7	7,9	21,7
Canadá	20,9	25,8	9,4	43,9
Otros países	23,8	30,3	13,4	32,5

Nota: El cuadro comprende los «nacidos en el extranjero» e indica los porcentajes dentro del correspondiente grupo nacional.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States*, 1960.

Los inmigrantes que acudían a la agricultura eran agricultores independientes y trabajadores agrícolas. La proporción más elevada de agricultores independientes respecto de los trabajadores agrícolas —de 5 a 1 o más— se daba entre los británicos, irlandeses y

alemanes, por este orden, y la más baja —de 3 ó 2 a 1— entre los trabajadores de «otros países», Canadá y Escandinavia. La agricultura atraía manifiestamente a los escandinavos y repelía a los irlandeses. La expresión «profesiones y servicios» oculta el hecho de que los inmigrantes incluidos en esta categoría eran por lo general criados o trabajadores: el 89 por 100 de los escandinavos, el 83 por 100 de los irlandeses, el 72 por 100 de los alemanes y el 64 por 100 de los británicos. Cuanto más baja era la proporción en estas dos ocupaciones, tanto más elevada lo era en el sector profesional; la ausencia de irlandeses entre los profesionales era muy acusada y también la de los británicos en el servicio doméstico.

Todos los grupos de inmigrantes proporcionaban importantes contingentes de dependientes. Los alemanes y los irlandeses abundaban en las tiendas de comestibles y los alemanes, concretamente, en el comercio en general. La categoría «otros países», que en aquellos tiempos comprendía a un creciente número de emigrantes de Europa oriental, estaba también muy presente en el comercio, y en particular entre los buhoneros, ya que esto requería escaso capital. Los emigrantes irlandeses, británicos, canadienses y de «otros países» abundaban también en las brigadas que construían y manejaban los ferrocarriles, y los alemanes e irlandeses entre los carreteros. Los alemanes eran también muy numerosos entre los cantineros y los escandinavos entre los marineros. Casi la mitad de los mineros del país eran inmigrantes, irlandeses, británicos, canadienses, escandinavos o de «otros países». Todos los grupos estaban bien representados en la industria manufacturera. Entre los herreros, boteros y zapateros, carpinteros y ebanistas figuraban también muchas personas de origen extranjero. Las mujeres inmigrantes (a excepción de las canadienses) trabajaban a menudo como costureras y también en la industria textil, al igual que muchos hombres de Europa oriental y de Alemania. Las irlandesas, británicas y canadienses solían ser, por lo general, modistas y sombrereras. Era corriente que los carniceros y los panaderos fueran alemanes, y que los británicos y los irlandeses abundaran entre los obreros textiles y siderúrgicos y, junto con los alemanes, entre los albañiles. Los escandinavos y los canadienses suponían la décima parte de todos los obreros en las serrerías y fábricas de madera, al tiempo que los inmigrantes de Alemania y «otros países» constituían alrededor de las dos quintas partes de los cigarreros.

Los inmigrantes comprendidos en este censo de 1880 trabajaban manifiestamente en los sectores menos especializados de la economía, carecían de gran capital y no percibían los salarios más altos. Sería satisfactorio poder afirmar que, con el transcurso del tiempo, estos inmigrantes mejoraron de condición y que las posteriores ge-

neraciones no se hallaban concentradas de manera tan desproporcionada en uno de los extremos de la escala laboral, pero el censo de 1890 fue el último en publicar datos relativos a la ocupación por países de origen, de tal forma que resulta difícil analizar en detalle la distribución de los grupos de ocupación en las décadas siguientes. Pero si consideramos globalmente a los nacidos en el extranjero, no parece que los censos posteriores arrojen un balance muy diferente; así, por ejemplo, en 1910 los varones blancos de origen extranjero eran muy abundantes entre los obreros y artesanos, si bien escaseaban los que trabajaban en la agricultura. También escaseaban los que trabajaban en oficinas y en servicios de ventas, así como en el terreno profesional y técnico, donde resultaba indispensable el conocimiento profundo del idioma inglés y de las costumbres americanas. La mayor proporción de mujeres blancas de origen extranjero se concentraba en las tareas domésticas y en el trabajo no especializado, pero al igual que los varones de su familia, eran pocas las que trabajaban en faenas agrícolas, en oficinas y servicios de ventas y en actividades profesionales o técnicas.

El hecho de que fueran tan pocos los inmigrantes de esta o de cualquier otra generación que se dedicaron a la agricultura requiere una explicación más detallada. Un contemporáneo, refiriéndose a los *contadini* italianos que habían trabajado la tierra en Europa pero que no lo hacían en América, comentaba: «los *contadini* no eran agricultores... eran simplemente peones, casi siervos, que trabajaban en las propiedades de los terratenientes y rara vez poseían tierra propia. Además, no estaban familiarizados con los aperos propios del moderno cultivo americano. Sus instrumentos agrícolas se reducían, por lo general, a una *zappa*, especie de azada ancha, un hacha y un arado de madera de los tiempos bíblicos. Cuando llegan a América, el trabajo que más se parece al que realizaban en Italia no es la agricultura, ni siquiera las faenas agrícolas, sino la excavación» [8]. Esta descripción de una clase campesina pobre, no especializada y atrasada que no logra familiarizarse con la agricultura americana y descubre que convertirse en agricultor en Estados Unidos es una operación costosa puede aplicarse a casi todos los grupos de inmigrantes en los siglos XIX y XX.

Entre 1910 y 1950, se produjeron ciertos cambios en la estructura de ocupación de los inmigrantes. Los varones nacidos en el extranjero abundaban menos entre los trabajadores, los obreros no especializados y los agricultores y eran relativamente más numerosos entre los trabajadores agrícolas, los profesionales y técnicos y los oficinistas y directivos. Durante este período no sólo participaron en el movimiento general de los trabajadores hacia empleos

más especializados, sino que en conjunto progresaron más deprisa que aquéllos, excepto en la agricultura. Las mujeres, al igual que los hombres, también mejoraron de posición. En 1950 se hallaban menos concentradas en el servicio doméstico y eran más numerosas en las oficinas y la administración, y en los puestos comerciales, profesionales y técnicos, así como en la agricultura. Las mujeres inmigrantes, como el resto de las trabajadoras, se hallaban entonces presentes en muchas más ocupaciones que en 1910[9].

Pero los índices de cambio diferían mucho de un grupo étnico a otro. Algunos sobresalían en las actividades profesionales, como los canadienses de habla inglesa, ingleses, galeses, escoceses y franceses, en tanto que otros brillaban por su ausencia, como los mexicanos, yugoslavos, griegos e italianos. En 1950 eran muchos los varones procedentes de México, Países Bajos, Finlandia, Dinamarca, Suiza y Noruega empleados en la agricultura; escaseaban, por el contrario, los griegos, irlandeses, escocèses e italianos. Las mujeres de origen finlandés, sueco, irlandés, noruego, suizo y mexicano trabajaban a menudo en las labores domésticas; los hombres procedentes de México, Yugoslavia, Italia, Finlandia e Irlanda en los trabajos no especializados. La historia de la inmigración no ha sido nunca simplemente la de los inmigrantes y sus hijos que ascendían en la escala del empleo a medida que transcurría el tiempo. Más bien cada grupo recorría su propia trayectoria, en función de sus valores colectivos, de su localización y del momento de su llegada, conformando de este modo un modelo original.

V. REPATRIACION: TEMPORALES Y REINCIDENTES

La estructura de la ocupación está también relacionada con uno de los aspectos menos estudiados de la historia de la inmigración americana: la estancia temporal en los Estados Unidos. Dado que los grupos que no tenían intención de permanecer no se molestaban en seguir los cursos de alfabetización o de capacitación, que significaban una pérdida de tiempo, y preferían los trabajos peor remunerados si con ello podían empezar a ganar rápidamente dinero, su diferente modo de comportarse reviste gran interés para el historiador. Por supuesto, no era en absoluto necesario que todos los grupos que llegaban con intención de quedarse iniciaran un período de entrenamiento; los irlandeses son buena prueba de ello. Por el contrario, había otros muchos grupos, como los eslavos, italianos y mexicanos, con elevados porcentajes de repatriación, que eran los menos representados en las clases de formación profesio-

CUADRO 4.10.—PORCENTAJES DE INMIGRANTES PERMANENTES Y REPATRIADOS, 1908-1924

Raza o nacionalidad	De cada 100 inmigrantes permanecen	Raza o nacionalidad	De cada 100 inmigrantes permanecen
Judíos	95	Polacos	60
Irlandeses	90	Griegos	53
Escoceses	89	Croatas y eslovenos	50
Alemanes	84	Rusos	50
Rutenos	83	Italianos	45
Franceses	82	Eslovacos	45
Ingleses	81	Magiares	36
Escandinavos	80	Rumanos	34
Lituanos	75		

Fuente: Imre Ferenczi y Walter F Wilcox, *International migrations*, 2 vols., Nueva York, 1929-1931, vol. II, p. 477 Los porcentajes se han redondeado aquí.

nal. En el cuadro 4.10 se muestra que a principios del siglo XX muchos inmigrantes abandonaban los Estados Unidos.

En conjunto, entre 1908 y 1924 aproximadamente, las dos terceras partes de los inmigrantes permanecieron definitivamente en los Estados Unidos, si bien sólo regresó a China una tercera parte de los emigrados. En determinados años, el número de repatriados fue muy elevado. En 1908 se produjeron más de 395.000 salidas, incluyendo a más de 28.500 croatas y eslovenos, 167.000 italianos, 29.000 magiares y cerca de 47.000 polacos.

Este elevado índice de repatriación en determinados grupos incidía tanto sobre los inmigrantes como sobre los Estados Unidos Manifiestamente los inmigrantes temporales no estaban interesados en aprender inglés, ni en enviar a sus hijos a la escuela, si los tenían, para que ocupasen un lugar en la sociedad americana, ni en crear un hogar, ni en naturalizarse, ni en participar activamente en la política, ni en contraer matrimonio fuera de su grupo —y ni siquiera dentro de él—, ni en fundar instituciones permanentes ni en tratar de mantener relaciones personales con los nativos Podía ocurrir que modificaran su vestimenta en el caso de que la de su patria fuera excesivamente llamativa, pero más no hacían Es interesante subrayar que a comienzos del siglo XX los «nuevos» inmigrantes estaban mucho más inclinados a una permanencia temporal que los «viejos», y pudiera ocurrir que esta actitud estuviera

relacionada con la intensificación del nacionalismo americano en este período. Los nativos tenían bastantes motivos para sentirse ofendidos por la actitud de los inmigrantes temporales, que se mantenían deliberadamente apartados de las principales corrientes de la sociedad, limitándose a permanecer el tiempo necesario para resolver su situación material, sin que la hostilidad nacionalista frente a los judíos, que distaban de ser transeúntes, sea argumento válido contra la anterior afirmación. El antisemitismo americano no fue provocado por la inmigración de judíos; había existido siempre y estaba arraigado en los orígenes europeos del país.

Con anterioridad a 1908 se carece de estadísticas sobre las salidas de extranjeros, y tampoco existen datos respecto de los extranjeros que abandonaron voluntariamente Estados Unidos con posterioridad a 1927, de tal forma que la comparación entre el comportamiento de la «nueva» y de la «vieja» inmigración en este punto resulta necesariamente incompleta. Sabemos que entre 1881 y 1889 salieron de los Estados Unidos 370.700 británicos e irlandeses, en tanto que arribaron 1.340.000, con un incremento neto de 72,3 inmigrantes de cada 100. Esta proporción era ligeramente inferior a la que se registra en el caso de los ingleses y los escoceses a principios del siglo XX y muy inferior a la de los irlandeses, pero en ningún caso tan baja como en el caso de los europeos sudorientales a comienzos del siglo XX.

Disfrazados entre las cifras tanto de inmigrantes como de emigrantes se encuentran los «reincidentes», hombres y mujeres que cruzaron el Atlántico en más de una ocasión. En 1904, el 10 por 100 de los inmigrantes italianos admitía haber entrado con anterioridad en los Estados Unidos, y entre 1899 y 1910 le sucedía lo mismo a cerca de 18.500 ucranianos de un total de 147.000; algunas categorías de inmigrantes británicos también cruzaron muchas veces el Atlántico. Estos grupos dificultan aún más la determinación exacta del número de inmigrantes y repatriados.

Pero cualesquiera que sean estas dificultades, su importancia no debe ser menospreciada por cuanto la intención de retornar a su patria afectaba a sus pretensiones y esperanzas, éstas a su conducta y su conducta en parte a la respuesta de la sociedad receptora. En un momento dado, el volumen de italianos que retornaban a su patria era muy elevado; entre 1955 y 1960 sólo retornó un 11 por 100, porcentaje que se redujo al 3 por 100 en 1967 y 1968. Estas cifras son indicio de un cambio de actitud de los italianos respecto de Estados Unidos, que refleja en parte su mayor éxito material y su status social más elevado a partir del fin de la segunda guerra mundial.

Aun cuando desde su fundación los Estados Unidos fueron una nación de inmigración, durante los siglos XIX y XX se mostraron incapaces de aceptarla sin distinguir entre grados aceptables e inaceptables de extranjería. Hubo dos períodos de nacionalismo exacerbado: en las décadas de 1840 y 1850, culminando en la orden inicialmente secreta de los *Know Nothing*, orientada contra los católicos, y en particular los irlandeses; y en las décadas comprendidas entre 1880 y el triunfo de las restricciones a la emigración de 1917 a 1924, cuando el objetivo principal del nacionalismo lo constituía la «nueva» inmigración. Ello no quiere decir, por su puesto, que el nacionalismo no se manifestara en otras ocasiones; así, el movimiento antioriental, que logró cerrar el camino a casi todos los chinos en 1882 y a los japoneses en 1907. Hoy en día existe también un sentimiento de inspiración racial que mantiene a los puertorriqueños y mexicanos a prudente distancia. A lo largo de los siglos XIX y XX, año tras año, los prejuicios nacionalistas presidieron las relaciones entre los inmigrantes y los nativos.

Cabían tres tipos de relación. En primer lugar, el inmigrante podía renunciar a cuanto le permitiera la naturaleza de su cultura natal asimilando voluntariamente cuanto le fuera posible de la americana; en segundo lugar, podía participar de una mezcla de culturas, lo que afectaba tanto a su propia mentalidad como a la de los americanos, dando lugar a un reajuste recíproco y a una nueva cultura; en tercer lugar, podía preservar lo más esencial de sus valores y adaptarse a la cultura americana en la medida estrictamente necesaria para alcanzar el éxito material y la identificación pública con la sociedad americana, permaneciendo en definitiva al margen del grupo dominante en importantes facetas de la vida. Los nacionalistas pretendían que ocurriera lo primero. Dado que los Estados Unidos se desarrollaron a partir de unas colonias creadas y dominadas por los protestantes británicos, lo que los nacionalistas ofrecían a los inmigrantes posteriores era su adaptación al modelo inglés, la *Anglo-conformity*. Ello no significaba, sin embargo, una imitación servil de dicho modelo cultural; el nacionalismo exacerbado exigía lo imposible: la renuncia por el inmigrante adulto a los rasgos culturales más inalienables que había adquirido durante niño. Tras la lógica de esta actitud se ocultaba una exigencia extrema y totalmente inaceptable: que el inmigrante procediera de las islas británicas y fuera protestante; de otro modo no podía ser acogido como un igual y, sin igualdad, la asimilación era imposible.

Un interesante ejemplo de la paradoja nacionalista fue la respuesta dada a chinos y japoneses, que manifiestamente jamás podían pretender un origen británico y protestante. A los chinos se les atacaba por no esforzarse en imitar a quienes eran «superiores» a ellos:

Durante todo el proceso de su asentamiento en California nunca se han adaptado a nuestros hábitos, a nuestro modo de vestir o a nuestro sistema educativo; jamás han sabido lo que significa la inviolabilidad de un juramento; jamás han tenido intención de convertirse en ciudadanos o de cumplir los deberes de la ciudadanía; jamás han distinguido entre la verdad y el error, ni han dejado de adorar a sus ídolos o avanzado un paso más allá de sus tradiciones nacionales [10].

A los japoneses, por el contrario, se les criticaba por adoptar las tradiciones de su nueva patria, por convertirse en protestantes británicos «honorarios»:

Si el trabajador japonés hubiera circunscrito su ambición a progresar en la línea de la ciudadanía americana y del desarrollo industrial, probablemente habría despertado poca atención. [Pero] el japonés aspiraba a progresar más allá de las actividades puramente serviles y a ocupar un puesto en los niveles más elevados de la clase trabajadora americana y, como ella, a ser propietario de una casa. A partir del momento en que adoptó esta postura, el japonés dejó de ser un obrero ideal [11].

El modelo de la *Anglo-conformity* de los nacionalistas, por consiguiente, era en cierto modo un fraude, pero hacía posible que todos los inmigrantes que no fuesen de ascendencia británica quedaran relegados a una situación marginal. Los WASP, los protestantes anglosajones blancos, rechazaban la asimilación; los inmigrantes, en consecuencia, seguían siendo inasimilables.

Habida cuenta de que la mentalidad que presidía el grupo dominante en la América del siglo XIX era la de la *Anglo-conformity*, la idea del «crisol» *(melting-pot)*, o amalgama de culturas, no tenía probabilidad alguna de éxito. Quienes la apoyaban eran los miembros más inquietos de los grupos inmigrantes, conscientes de lo que había de irreductible en su propia cultura, pero deseosos también de que el grupo dominante no utilizara esta excusa para rechazarlos. Sabían que se estaban produciendo ciertas transformaciones culturales en el seno de sus respectivos grupos, pero sobrestimaban el alcance de los cambios que podían acaecer en la cultura dominante. A la postre, el «crisol» afectó a las culturas inmigrantes mucho más que a aquélla; en cierto sentido el concepto de *melting-pot* acabó siendo una variante más de la *Anglo-conformity*.

Pero el «crisol» que pretendía ser la sociedad americana se dio cuenta también de que la renuncia total a la cultura inmigrante era imposible, aproximándose en esto a la concepción según la cual los Estados Unidos habían de sobrevivir en tanto que sociedad culturalmente pluralista, en la que cada cultura se centrara en torno a un determinado grupo étnico. Esta fórmula, que había de ser la más feliz, apareció históricamente en las décadas de 1840 y 1850, cuando los nacionalistas rechazaron a los católicos irlandeses aceptados hasta entonces por su escaso número pero que representaron una amenaza para la sociedad americana tan pronto como huyeron masivamente del hambre. Este rechazo, y la resistencia de los católicos irlandeses a despojarse de su herencia cultural, despertaron en América la conciencia americano-irlandesa, mantenida desde entonces por una permanente hostilidad. Los católicos alemanes fueron acogidos también de manera semejante, al igual que lo fueron, aunque en menor medida, los protestantes alemanes, lo que motivó que, a partir de aquel momento, ambos grupos desarrollaran una conciencia de su propia identidad. Pero, y esto es importante, los alemanes no se limitaron a desempeñar el papel de víctimas inocentes de la ofensiva nacionalista. El pluralismo cultural, en efecto, nunca fue criatura exclusiva de la intransigencia nacionalista. Muchos alemanes se mantuvieron deliberadamente al margen de las corrientes principales de la sociedad, hasta el punto de que un grupo, que más tarde se estableció en Misuri, acarició la idea de la creación de un Estado alemán, que naturalmente había de convertirse en miembro de la Unión pero manteniendo una forma de gobierno que garantizara la permanencia de la civilización y del idioma alemanes e hiciera posible el desenvolvimiento de la existencia libre y democrática. Los alemanes de algunas zonas de Misuri, Wisconsin, Texas y otros lugares se mantuvieron siempre al margen del resto de la población.

Esta actitud, por otra parte, no quedaba restringida a los alemanes. Los japoneses que habitaban en California, Oregón, Washington y Arizona antes de la segunda guerra mundial tampoco hicieron el menos esfuerzo por llegar a un entendimiento con la sociedad americana, lo que en cierto modo explica el encierro de 110.000 japoneses en campos de concentración en 1942. A principios del siglo XX, la comunidad griega consideró la posibilidad de elegir representantes para ocupar escaños en la Cámara de Diputados de Atenas. Se desprende, pues, que el aislamiento de los inmigrantes podía ser resultado de un doble rechazo.

Irónicamente, los irlandeses fueron casi tan responsables como los nacionalistas del pluralismo cultural. Precisamente porque figuraban entre las primeras víctimas del nacionalismo, cabía esperar

que actuaran como intermediarios entre los siguientes grupos de inmigrantes y la sociedad americana, pero las cosas sucedieron de otro modo. Los irlandeses se defendieron del nacionalismo refugiándose sobre todo en dos instituciones, la Iglesia católica y la política. Pero en lugar de utilizarlas como instrumentos de acomodación, bien para ellos mismos o para los demás, impusieron su propia identidad a ambas y más tarde trataron de obligar a los restantes grupos inmigrantes a hacer suyo el modo de conducta irlandés. En religión, la versión irlandesa del catolicismo era demasiado heterogénea para ser aceptada por los polacos, italianos, canadienses franceses, ucranianos, alemanes y otros católicos. En las subsiguientes tensiones que se produjeron entre los grupos católicos, los italianos tomaron muy pronto conciencia de las raíces locales, así como del calor, espontaneidad y emotividad de su catolicismo frente al irlandés; los ucranianos comprendieron que el matrimonio de los sacerdotes era vital para la identidad ucraniana y, los polacos, que el foso que les separaba de los irlandeses era tan infranqueable que para muchos la única solución fue abandonar el movimiento católico internacional, dominado por los irlandeses, y constituir una Iglesia Católica Nacional Polaca al servicio de los polacos de América. En el terreno político ocurrió algo semejante. El control que los católicos irlandeses ejercían en muchas zonas sobre el Partido Demócrata arrojó en brazos del Republicano no ya sólo a los protestantes escandinavos, ingleses, galeses e irlandeses, sino también a los católicos italianos y eslavos. Cuando el cardenal McCloskey dijo a los polacos que lo que necesitaban no era una iglesia sino una «pocilga», cuando el obispo de Filadelfia excomulgó al primer sacerdote ucraniano de los Estados Unidos por estar casado, y cuando los irlandeses apedrearon el cortejo organizado con motivo de los funerales del rabino Jacob Joseph, estaban destruyendo la posibilidad de un desafío de las minorías étnicas al modelo de la *Anglo-conformity,* haciendo inevitable el pluralismo étnico. Pero sería injusto atribuir toda la arrogancia étnica a los irlandeses; en Milwaukee un residente alemán se quejaba de que a pesar de que muchos italianos «reciben asistencia de la ciudad, ello no les impide consumir cinco o seis pintas de cerveza, o más, al día ni causar daños materiales y molestias al vecindario»; en tanto que de los ucranianos se decía que estaban dispuestos a tolerar a todo el mundo «a excepción de polacos y mexicanos». Los griegos y los italianos, víctimas frecuentes en otros lugares, perseguían sin disimulo a los chinos de California en 1900. Este comportamiento general estimulaba la conciencia de la propia etnia.

El pluralismo cultural no significa, sin embargo, la supervivencia inmutable de las culturas inmigrantes en los Estados Unidos. Los inmigrantes tenían que resultar necesariamente afectados al establecerse en un país extranjero, a menos que se mantuvieran muy aislados. La mayor parte de los que llegaban para hacerlo de modo permanente ansiaban aprender las costumbres de la nueva sociedad; uno de ellos recordaría de este modo sus primeras semanas de estancia:

Teníamos que visitar los almacenes y vestirnos de los pies a la cabeza con ropas americanas; teníamos que descubrir los misterios de la estufa de hierro, del lavadero y del tubo acústico; teníamos que aprender a tratar al frutero por el escaparate y a no temer consultar a un policía y, sobre todo, teníamos que aprender inglés... Junto con nuestras despreciadas vestiduras de inmigrantes nos despojábamos de nuestros impronunciables nombres hebreos [12].

Esta era, en líneas generales, la pauta a seguir para muchos inmigrantes. Debían hacer frente a lo desconocido a menudo con mucha menos seguridad de la que se desprende del ejemplo mencionado. Muchos modificaron sus nombres. Los Bodinski y Rugiero se convirtieron en Boden y Roger y el italiano Giovanni Salvini en John Sullivan. El impulso para aceptar estos cambios sustanciales, reflejo del esfuerzo por hacer bien lo que se suponía que debía hacerse, no siempre era totalmente voluntario: la compañía E. P. Allis, de Milwaukee, por ejemplo, aceleró el proceso designando a sus obreros polacos en la nómina como Mike I, Mike II, Mike III, pensando que ello era más sencillo que pronunciar sus complicados nombres y obligando así a aquéllos que deseaban recuperar su identidad individual a cambiarlos.

Esta situación, en la que el inmigrante se esforzaba por asimilarse y el nacionalista rechazaba su incorporación plena, desembocaba en una relación incómoda, y a menudo violenta, entre el inmigrante y la nueva sociedad. Tal vez los nacionalistas estuvieran dispuestos a aceptar lo que ha dado en llamarse «asimilación de comportamiento», esto es la adopción de los modelos de comportamiento cultural de la sociedad receptora, pero no lo estaban si se trataba de la «asimilación estructural», es decir, el acceso de los inmigrantes y de sus descendientes a los grupos sociales, a las organizaciones, a las instituciones y, en general, al proceso social y político [13]. En un primer momento, el inmigrante probó la asimilación de comportamiento con cierto éxito; tan sólo más tarde descubriría que le estaba vedada la asimilación estructural. Era entonces cuando podían hacer acto de presencia la desilusión y la exasperación.

Pero estos sentimientos sólo se hacían patentes con el transcurso del tiempo, y no actuaban sobre el comportamiento en el momento de la llegada. Los grupos inmigrantes que querían abrirse camino, procedentes de zonas no anglófonas del mundo, iniciaban su proceso de asimilación tratando de aprender el idioma El problema era grave: en 1910, en América, del total de los nacidos en el extranjero con más de diez años de edad, cerca de tres millones no hablaban inglés en absoluto, e incluso en 1930 el 4 por 100 de los varones nacidos en el extranjero y el 9 por 100 de las mujeres seguían hablando exclusivamente en su lengua materna. El avance del inglés, no obstante, se hacía patente en muchos aspectos. En 1930, el 82 por 100 de la prensa de los grupos étnicos se publicaba en idiomas distintos del inglés, en tanto que en 1960 el 54 por 100 se editaba ya en este idioma; en 1900 existían 1.043 publicaciones en lenguas inmigrantes y en 1960 esta cifra se había reducido a 517, lo que reflejaba en particular el declive de la prensa alemana y escandinava, si bien ocultaba el notable crecimiento de las publicaciones en español Como consecuencia de la inmigración masiva de hispanoparlantes a partir de la segunda guerra mundial, en 1960 las emisiones de radio en castellano representaban el 66 por 100 de todos los programas en idiomas extranjeros, en tanto que las emisiones en italiano solamente suponían el 9 por 100, y ello a pesar de que el itáliano ocupaba el segundo lugar, lo que ponía de relieve el retroceso sufrido por otros idiomas europeos. Los colonos alemanes de Pensilvania que todavía hablan *deitscb,* son numéricamente insignificantes. Incluso en el seno de grupos como los canadienses franceses y los japoneses, el empleo de la lengua vernácula ha disminuido. En 1939 había en Los Angeles 10.000 estudiantes matriculados en las escuelas japonesas; a mediados de la década de 1960 la cifra se había reducido a 2.000. En Nueva Inglaterra, donde vive la mayor parte de los canadienses franceses, la presente generación está olvidando el francés. En Providence (Rhode Island), apenas el 13 por 100 de la tercera generación de judíos pertenece a familias donde se habla yiddish. A juzgar por otros indicios, como los sermones pronunciados en lenguas vernáculas, la tendencia a la sustitución de la lengua materna por el inglés no ofrece duda. En este aspecto, la asimilación de comportamiento es un hecho.

Otra de las características de los primeros años fue el esfuerzo desarrollado por los inmigrantes para aprender a leer y escribir, lo que también se consiguió en gran medida. Los inmigrantes de países con pocos analfabetos tropezaron naturalmente con menos dificultades. A juzgar por las estadísticas de analfabetismo en-

tre los reclutas del ejército, los inmigrantes alemanes, escandinavos, suizos, escoceses, ingleses y franceses, por lo general, sabían leer y escribir en su lengua vernácula. Estos inmigrantes eran oriundos de países en los que menos del 50 por 1.000 de los reclutas eran analfabetos; la Iglesia finlandesa exigía saber leer y escribir —y sigue haciéndolo— como requisito previo para contraer matrimonio. El analfabetismo, por el contrario, era muy frecuente entre los reclutas españoles, portugueses, rusos, serbios y rumanos. El principal aliciente para aprender a leer y escribir, así como para poder hablar inglés, procedía de la atinada observación de que ello significaría un salario más alto.

Sin embargo, no todos los grupos estaban dispuestos a aprender por igual, destacando los italianos por su lentitud en hacerlo Los siguientes comentarios de un padre acerca de la educación de su hijo caracterizan su actitud durante la década de 1930: «Los dos años que pasó en la escuela no le causaron ningún bien; la escuela, por el contrario, le hizo daño y arruinó mi vida. El respeto y la obediencia que antes sentía los perdió en la escuela, donde no aprendió nada bueno» [14]. El desinterés de los italianos por la educación americana estaba desde luego relacionado con la falta de oportunidades educativas en Italia, pero también era consecuencia del miedo a la disgregación de la familia, cuya cohesión estaba ya bastante quebrantada por el nuevo ambiente Al recibir educación, los hijos se apartaban de sus padres, con el consiguiente disgusto de estos últimos. No es sorprendente, pues, que en lugar de hacer lo contrario, los padres fomentaran la natural falta de inclinación del niño italiano a ir a la escuela El resultado era un elevado índice de faltas injustificadas, inasistencias, impuntualidad y abandonos. Esta actitud únicamente comenzó a desaparecer en la década de 1930, cuando se puso fin a la libertad de inmigrar y de reemigrar y cuando hubo madurado la segunda generación. La actitud de los judíos era exactamente la contraria, si bien a menudo se producían idénticas tensiones entre padres e hijos. Hoy en día, en el área metropolitana de Providence, el porcentaje de judíos que obtiene un título universitario es del 25 por 100, frente al 6,5 de la población total. Otros grupos, como los polacos, húngaros, checos, yugoslavos, griegos, canadienses franceses y mexicanos han tardado más en beneficiarse del sistema educativo americano, con el resultado de una considerable continuidad profesional entre las generaciones y, consecuentemente, menor movilidad ocupacional. Ello no quiere decir, por supuesto, que compartir o alcanzar los valores educativos americanos asegure inmediatamente el éxito al inmigran-

te y a sus descendientes; los ingleses y los alemanes, con un sistema escolar tradicional a sus espaldas, podían ser víctimas de una movilidad decreciente en el curso de dos o tres generaciones, lo que permite pensar que la educación era tanto más importante cuanto más alejada estuviera la cultura del inmigrante de la de Estados Unidos.

Los inmigrantes fueron adoptando de este modo ciertas manifestaciones externas de la cultura americana; comenzaron a trabajar como los americanos y fueron a la huelga como ellos ya que, frente a lo que pretenden muchos historiadores, la practicaban con la misma eficacia que los nativos. Gradualmente fueron adquiriendo una cultura híbrida, en algunos casos con sorprendentes resultados; así, por ejemplo, el periódico *Ameriska Domovina* aconsejaba en 1936 a los yugoslavos que votaran a favor de los demócratas porque los republicanos habían puesto en libertad a los negros, sus principales competidores en los puestos de trabajo, en tanto que en la década de 1930 un italiano de New Haven, deseoso de hacer patente su lealtad como americano incluía entre sus héroes a Franklin Roosevelt, a Al Smith (político católico de Nueva York que luchó contra el New Deal de Roosevelt) y al padre Coughlin (sacerdote católico que criticó a la Administración Roosevelt en demagógicas emisiones radiofónicas). Pero a pesar de estos cambios, los inmigrantes carecían de aquellas relaciones personales que hubieran significado su plena aceptación por parte de la nueva sociedad. En tiempos de tensión, los peligros de este aislamiento eran por demás evidentes. Los sesenta años durante los que la comunidad germano-americana estuvo abandonada provocaron la histeria del movimiento de americanización tan pronto como el estallido de la primera guerra mundial suscitó entre los partidarios de la *Anglo-conformity* el temor de que los alemanes traicionaran los intereses nacionales. Los partidarios de este movimiento se encontraron sumidos en el dilema nacionalista; no podían aceptar al inmigrante como a uno de los suyos; habían decidido que era del todo diferente. Esta diferenciación era peligrosa y debía ser eliminada, pero no podía serlo. El resultado fue el confusionismo del movimiento de americanización que se vio obligado a definir de forma vaga sus objetivos como «el proceso educativo de unificación de los nacidos en el país y de los nacidos en el extranjero, mediante el apoyo total a los principios de libertad, unión, democracia y fraternidad» [15]. La limitación de estos esfuerzos pedagógicos puede comprobarse por el hecho de que al mismo tiempo, en 1917, aparecía por primera vez en el idioma americano la palabra *kike* como epíteto ofensivo con el que se designaba a los judíos.

La inexistencia de una asimilación completa en los Estados Unidos se manifestaba de muchas formas, como el lugar elegido por el inmigrante para vivir y aquel en que vivían después sus descendientes, las asociaciones que constituían, sus hábitos matrimoniales, su comportamiento religioso, sus actividades políticas y la supervivencia de los grupos étnicos hasta la actualidad. No es sorprendente que en un primer momento los inmigrantes se agruparan; no era tanto que las circunstancias les empujaran a realizar actividades comunes como que los atraía una común soledad que como mejor podía aliviarse era agrupándose con otros procedentes de la misma región, y a ser posible de la misma ciudad o pueblo. Muchos de los inmigrantes llegaban .unas veces para reunirse con amigos o parientes ya establecidos en los Estados Unidos, y otras con quien había pagado el viaje del recién llegado, en tanto que los ya establecidos estaban siempre dispuestos a acoger a los nuevos por la conexión con el país de origen que su presencia creaba y por las noticias que traían consigo de cuanto habían dejado tras de sí. Un inmigrante contaba que en la casa de sus padres siempre había uno o dos recién llegados de Polotzk, «a quienes albergaban como la cosa más natural del mundo hasta que encontraban alojamiento permanente» [16]

a) *Lugares de residencia de carácter étnico*

En líneas generales, esta tendencia a buscar a los suyos creaba unos lugares de residencia de carácter étnico que se veían favorecidos por el hecho de que cuando el grupo en su conjunto estaba integrado por inmigrantes tardíos, tendía a vivir allí donde los alquileres eran baratos y no existía hacinamiento; además, los nativos eran por lo general más hostiles al llegado en último lugar. La tendencia al agrupamiento se puso, pues, de manifiesto desde un primer momento. Se puede medir el grado de concentración de un grupo en una zona con ayuda del índice de segregación. Este índice designa el porcentaje de un grupo que tendría que ser redistribuido si la totalidad del grupo siguiera idéntica pauta de distribución en toda la zona que los nativos. En Boston, en 1855, el índice de segregación por sectores era, para los ingleses y galeses, del 11,9; para los escoceses, del 15; para los irlandeses, del 18,9; para los canadienses, del 18,7; para los franceses, del 20,4; para los alemanes y holandeses, del 33; para los

noruegos y suecos, del 41,1; para los daneses, del 47,4; para los italianos, del 56,5, y para los portugueses, del 76,2 [17].

A menudo existían, dentro de los grupos más numerosos, otros más pequeños; la colonia italiana en el Chicago de comienzos del siglo XX fue descrita como «un mosaico de ciudades italianas: Larrabee Street es una pequeña Altaville, las gentes que viven en Cambridge proceden de Alimena y Chiusa Sclafani, las de Townsend Street de Bagheria y las de Milton de Sambuca-Zabut» [18]. Lo importante es que si bien iban borrándose las pequeñas diferencias entre los italianos, no ocurría lo mismo con lo que les distinguía del resto de la sociedad. Las pautas básicas de la segregación residencial italiana en Chicago se establecieron en 1900 y, desde entonces, han experimentado modificaciones de grado pero no de naturaleza. El censo de 1960 pone de manifiesto la persistencia de la segregación general interétnica, por no citar la segregación entre los grupos étnicos y los nativos en el área metropolitana de Nueva York. Esta segregación era evidente tanto en los grupos llegados más tarde como en aquellos, los escandinavos, por ejemplo, que venían haciéndolo durante generaciones. Así, el índice entre noruegos e irlandeses era del 58,7; entre noruegos y rusos, alemanes, polacos, checos, austríacos y húngaros, del 72,9, 56,4, 67,9, 65,6 y 68,3, respectivamente; incluso entre noruegos y suecos llegaba al 45,4. El índice más bajo se daba entre austríacos y rusos, ambos con importantes contingentes judíos, y era del 19,0. El grupo menos segregado de todos los demás era el procedente de Gran Bretaña, cuyos índices de segregación de irlandeses, suecos, alemanes e italianos eran del 28,1, 31,8, 25,6 y 44,9, respectivamente [19].

Se observa, por lo general, que la segregación inicial disminuía con el paso de las generaciones, a medida que la primera iba extinguiéndose y las siguientes, menos desconfiadas, se dispersaban. También es cierto que ninguna comunidad de inmigrantes incluía a los mismos individuos durante largo tiempo y que, desde las primeras épocas, los recién llegados constituían un grupo muy volátil y tal vez crecientemente móvil. Los católicos irlandeses y alemanes de la ciudad de Nueva York de mediados del siglo XIX, por ejemplo, abandonaban rápidamente las áreas de su asentamiento original, y en Boston, a mediados de siglo, la movilidad de la inmigración parecía haberse acelerado. Pero existen muy pocos indicios de que los que partieron se integraran en la corriente general y no acabaran por vincularse a una nueva comunidad de su propia especie en algún otro lugar.

La desaparición de un grupo étnico suponía a menudo su sustitución por otro. Este hecho y el alto índice de movilidad geográfica justifican la afirmación de que en Chicago «la distribución geográfica... de los diversos grupos étnicos refleja un indudable proceso de separación. Los grupos inmigrantes se adaptan a una secuencia regular de asentamiento en áreas sucesivas de creciente estabilidad y prestigio social... El proceso de separación ha condicionado la distribución de la población en la ciudad y es reflejo del modo en que los grupos de inmigrantes han ido huyendo de los suburbios e integrándose en la vida general de la ciudad»[20]. Estas conclusiones requieren, sin embargo, alguna precisión, ya que el abandono de los suburbios significa, en el mejor de los casos, asimilación de comportamiento, nunca asimilación estructural, y en los suburbios, por otra parte, tendían a formarse nuevas reagrupaciones. Los judíos de Providence, por ejemplo, siguen aludiendo a su suburbio como «el ghetto dorado» Y en el Wisconsin rural —tal vez debido al mismo impulso— en 1950 más del 90 por 100 de las relaciones sociales de los noruegos se circunscribían a otros noruegos. Incluso admitiendo la intervención de otros factores, ambos ejemplos muestran la persistencia de la unión de los grupos: los que se asemejan se buscan.

Algunos investigadores recientes han afirmado que en las ciudades más pequeñas, como Omaha (Nebraska), los grupos étnicos podrían hallarse menos segregados que en otras más grandes como Boston, Chicago o Nueva York. Esto podría obedecer en parte al hecho de que en las primeras las comunidades inmigrantes son necesariamente más reducidas, lo que hace difícil una reagrupación masiva; pero aquellos investigadores han partido también del supuesto de que el agrupamiento ha de ser masivo para tener alguna relevancia. Esta interpretación es errónea. En el momento álgido de la presencia italiana en Chicago, eran muy pocos los bloques de viviendas, si es que había alguno, habitados exclusivamente por italianos. Además, según la famosa definición de Louis Wirth, un gettho «no es sólo un hecho físico, es también un estado de ánimo»[21]. Los judíos se agrupaban porque tenían que estar cerca de la sinagoga, de la escuela, del baño ritual, de la carnicería y de la vaquería *kosher,* para poder ser partícipes de su comunidad cultural. El que esta necesidad fuera más acusada para unos grupos que para otros no significa que no alcanzara a todos. Las tabernas, panaderías, iglesias, cafés, restaurantes y salones de billar eran una manifestación externa del agrupamiento y su razón de ser; facilitaban las relaciones que la sociedad receptora no quería o no podía ofrecer. La permanen-

cia de la segregación residencial pone de manifiesto que la asimilación sólo se ha conseguido parcialmente.

b) *Organizaciones de emigrantes*

Idéntica observación puede hacerse respecto de la supervivencia de las instituciones de raíz étnica. Sus objetivos concretos tal vez hayan cambiado pero su principal razón de ser sigue siendo facilitar las relaciones personales a los miembros de los distintos grupos étnicos. Esto puede comprobarse desde un principio por la creación, en el siglo XIX, de la más común de las instituciones de la inmigración, la sociedad de beneficencia. Sus objetivos más ostensibles podían ser de dos tipos: ayudar al necesitado en caso de apuros financieros, enfermedad o paro, y asegurar la observancia de los ritos funerarios apropiados. Ocasionalmente, sus estatutos podían prever entre sus funciones el fortalecimiento de los lazos de amistad entre sus miembros, consagrando de este modo su motivación básica. A medida que avanzaba el siglo XX, y en especial después de la segunda guerra mundial, los dos primeros fines perdieron importancia. Los clubs de inmigrantes se convertían en centros de reunión y ya apenas prestaban asistencia social.

Las sociedades primitivas se caracterizaban a menudo por la exigüidad de sus miembros, reflejando así su finalidad originaria, la perpetuación de las relaciones personales. En Derby (Connecticut), los italianos de cada provincia crearon sus propias funerarias para garantizar el ritual indicado en los funerales, respaldándolas por medio de una sociedad. En 1912 existían en Chicago 400 pequeñas sociedades benéficas, todas ellas creadas en torno a socios procedentes de distintas comunidades italianas. En Seattle, los japoneses fundaron organizaciones para ayudar a los compatriotas del mismo *ken* o Estado. Las sociedades chinas de San Francisco tenían como misión, a un determinado nivel, hacer las veces de las asociaciones populares y patriarcales de la madre patria y sus respectivos miembros procedían de las mismas aldeas de China. Idéntica actitud adoptaron también otros grupos étnicos. Los judíos de la ciudad de Nueva York crearon sociedades funerarias que estaban impregnadas para sus paisanos de la idea de Landmannschaft, con base en las ciudades y pueblos de Europa oriental. Los griegos tenían las suyas, integradas por miembros procedentes de la misma *topika* o localidad. A medida que transcurría el tiempo, dentro del grupo étnico podía producirse un proceso de centralización y ello sin perjuicio de que el grupo se identificara globalmente con los Es-

tados Unidos. En 1906, los italianos de Chicago crearon las United Italian Societies; en la década de 1930 los judíos de Los Angeles hicieron varios intentos infructuosos para integrar a los miembros de su comunidad de una forma más completa, y los yugoslavos y los griegos mostraron idéntica tendencia a nivel nacional. Pero no por ello desaparecía la vitalidad localista; sólo los yugoslavos cuentan hoy en día con 6.000 sociedades, lo que constituye un elocuente testimonio de la supervivencia de la función social de las asociaciones en un Estado crecientemente benefactor.

c) *Matrimonio*

El alto grado de endogamia que siempre ha caracterizado a los grupos étnicos constituye uno de los ejemplos más visibles de la segregación estructural. No resulta sorprendente que en el San Francisco de 1870 el 88 por 100 de los irlandeses estuvieran casados con irlandesas, y el 73,2 por 100 de las mujeres irlandesas estuvieran casadas con irlandeses, o que en 1860, en el área rural de Milwaukee solamente 35 de cada 6.506 alemanes estuvieran casados con no alemanas y 30 de cada 989 irlandeses lo estuvieran con no irlandesas. Pero el hecho de que estas normas sólo se hayan modificado en un determinado aspecto a lo largo de un siglo sí merece algún comentario. En 1880, en Fall River (Massachusetts), el 86 por 100 de los canadienses franceses eran endógamos; en 1961, solamente lo era el 20 por 100; pero en el 80 por 100 de todos los matrimonios ambos contrayentes eran católicos. La explicación reside en la eficacia del llamado «triple crisol». Se ha apuntado que a medida que avanzaba el siglo xx, los grupos étnicos se casaban cada vez más con miembros de otros grupos, en tanto en cuanto el otro perteneciese a la misma religión. Los tres grandes grupos religiosos eran los católicos, protestantes y judíos. Las barreras entre los tres grupos rara vez son superadas. En New Haven, en 1948, el 97,1 por 100 de los judíos, el 93,8 por 100 de los católicos y el 74,4 por 100 de los protestantes se casaban con miembros de su misma religión. El censo religioso de 1957 demostraba que en el conjunto del país únicamente el 8,6 por 100 de los protestantes, el 21,6 por 100 de los católicos y el 7,2 por 100 de los judíos contraían matrimonios exógamos. Un estudio de Manhattan realizado a finales de la década de 1950 reveló que, incluso en un área tan cosmopolita, solamente el 21 por 100 de los católicos, el 34 por 100 de los protestantes y el 18 por 100 de los judíos habían contraído matrimonios mixtos.

El «triple crisol» actúa en forma diversa. Su fuerza puede depender al menos de otras cuatro variables; el tamaño relativo de la comunidad religiosa en la localidad, la cohesión de los subgrupos, el status socio-económico de la comunidad religiosa en dicha localidad y la condición de los contrayentes. Esto explica las grandes diferencias que con frecuencia se observan en las pautas de comportamiento de las distintas comunidades. En términos generales, en tanto que sólo un 8,5 por 100 de los matrimonios celebrados en áreas de renta baja salvaban las barreras confesionales, en las zonas residenciales lo hacía un 19,3 por 100 A finales de la década de 1950 y comienzos de la de 1960, los índices de exogamia entre los judíos eran del 17,2 por 100 en San Francisco, del 8 por 100 en Rochester (Nueva York), del 5 por 100 en Camden (Nueva Jersey), y del 53,6 por 100 en Iowa. Un estudio sobre los matrimonios de los emigrantes mexicanos revela que las tres variables que los afectan son la actividad profesional, la generación y el medio. Entre 1924 y 1933, el 17 por 100 de los inmigrantes mexicanos en Los Angeles contrajo matrimonio con miembros de otros grupos étnicos; en Alburquerque (Nuevo México), entre 1924 y 1940 lo hizo el 15 por 100; en San Antonio (Texas), el 17 por 100, entre 1940 y 1955. Pero en la actualidad, en Los Angeles es más probable que la tercera generación de mexicanos americanos contraiga matrimonio con angloamericanos que con mexicanos americanos de la primera o la segunda generación, porque, según dicho estudio, la región es cada vez menos hostil a este tipo de matrimonios. En Nuevo México, por ejemplo, su número sería muy inferior.

Pero la elección del cónyuge sólo afectaría en gran medida a la asimilación estructural si el grupo americano protestante escogiera también su cónyuge fuera de su propio grupo, lo que al parecer no ocurre. La endogamia entre los miembros de los grupos protestantes, con quienes el matrimonio sería más probable, sigue siendo muy fuerte, en particular entre alemanes, noruegos y suecos. Incluso los ingleses y los escoceses prefirieron la endogamia en su día. Resulta, pues, que el protestante nativo también tiende a ser endógamo si bien conviene subrayar que esta cuestión requiere ulterior análisis. En tanto en cuanto el matrimonio depende de un contacto social previo y, a su vez, este contacto, al menos en parte, del grado de segregación residencial, no sería sorprendente que, como consecuencia del alto grado de segregación residencial todavía existente, los índices de matrimonios mixtos entre americanos protestantes y miembros de otros grupos, especialmente judíos y católicos, sigan siendo muy bajos.

d) *Iglesias, escuelas e idioma*

Durante los primeros años de su estancia en los Estados Unidos, el grupo inmigrante tendía a acentuar su identidad religiosa, en la que hallaba consuelo. Este particularismo religioso resultaría más fácil para los judíos y los protestantes que para los católicos, que tenían una tradición universalista, aun cuando las rivalidades étnicas hicieran mucho por ignorarla. Algunos grupos protestantes, como los ingleses y galeses, se dividían en gran número de confesiones, adscribiéndose a iglesias dominadas por los nativos. Otros grupos, como la Iglesia reformada alemana y holandesa y los luteranos alemanes y escandinavos, se mantuvieron totalmente aislados tanto de sus equivalentes americanos como entre sí. Las barreras idiomáticas, en ausencia de una fuerza que las contrarrestara, mantenían esta separación. En el extremo opuesto, el idioma también podía dar pie a extrañas alianzas, como cuando los sirios de lengua árabe formaron una Iglesia común con los cristianos maronitas, musulmanes, drusos, protestantes y ortodoxos arabeparlantes. De modo parecido, el poder cohesivo del factor religioso podía resultar en ocasiones más fuerte que otros elementos disgregadores; tal sucedió con los yugoslavos musulmanes, que acabaron por asociarse con los turcos y no con otros eslavos. Pero, por lo general, tratándose de protestantes, la tendencia a la fragmentación obedecía al deseo de asegurarse relaciones sociales.

Los judíos, que en Europa eran el grupo más integrado, no se fragmentaban de forma tan notoria como los protestantes y, por lo general, se adscribían a las sinagogas reformadas, ortodoxas o conservadoras, cuyas comunidades se basaban a menudo en el lugar de origen europeo. Con el tiempo, la línea ortodoxa cedió el paso a la conservadora. La comunidad reformada atrajo a los elementos más liberales de las generaciones posteriores al tiempo que repelía a los partidarios del judaísmo histórico. El movimiento reformador fue el más afectado por los intentos de llegar a un entendimiento con el medio americano y de conseguir una síntesis de las tradiciones judías y americanas. El hecho de que no consiguiera atraer a la mayoría de los judíos, incluso a mediados del siglo XX, reflejaba la falta de disposición del grupo étnico a abandonar unas tradiciones que le proporcionaban un desahogo psicológico en tierra extraña. Entre los judíos de la tercera generación de Providence, sólo el 6,3 por 100 se identificaba con la ortodoxia, el 49 por 100 con el conservadurismo y el 35 por 100 con la reforma. Algunos judíos perdieron la fe religiosa; muchos se sintieron atraídos por el socialismo, especial-

mente antes de que estallara la guerra fría. Es posible que para ellos se produjera alguna forma de asimilación estructural, ya que al abandonar su identidad religiosa y adscribirse a una ideología que trascendía las barreras étnicas y religiosas, establecían relaciones con otros correligionarios pertenecientes a grupos no judíos. Pero no dejaban de ser una minoría; la mayor parte no podía rechazar el judaísmo.

La Iglesia católica sufrió mucho como consecuencia de la negativa de los inmigrantes a abandonar lo local y conocido por lo desconocido y universal. Como ya hemos señalado, a finales del siglo XIX los irlandeses lograron hacerse con el control de los centros de poder de la Iglesia católica, lo que motivó que las cuestiones doctrinales se tiñeran de motivaciones étnicas y que a la tendencia hacia la ortodoxia religiosa se mezclaran esfuerzos por preservar las familiares tradiciones europeas, surgiendo dificultades de todo tipo. Así, por ejemplo, las palabras «pueblo» y «parroquia» eran idénticas en polaco, lituano y eslovaco; de aquí que no resultara extraño que estos grupos quisieran disponer de iglesias propias. A finales del siglo XIX este fenómeno no era novedad; la primera parroquia católica americana fundada sobre bases étnicas, la iglesia de la Santísima Trinidad, en Filadelfia, databa de 1787 y era reflejo de la primitiva división en el seno de la Iglesia católica entre los católicos de habla alemana y los de habla inglesa. La jerarquía americana y el papado eran contrarios al concepto de parroquia étnica y se esforzaron durante largo tiempo por acabar con ella. Pero la parroquia étnica era producto de las inmensas necesidades culturales de los inmigrantes y ni siquiera el poder de Roma y de Irlanda fue capaz de conseguirlo; de tal forma que hoy en día las parroquias locales en las grandes ciudades se levantan por lo general sobre bases étnicas. La parroquia así concebida era una institución fuertemente arraigada desde un primer momento. En 1916 existían 149 iglesias donde únicamente se empleaba el italiano para atender las necesidades de los inmigrantes, y 466 en las que sólo se utilizaba el polaco. Tras la violencia de las controversias del siglo XIX, las diferencias entre las parroquias étnicas han disminuido en algunos casos en el siglo XX. Así, las generaciones más jóvenes de italianos dan al parecer muestras de un comportamiento religioso más «irlandés», recurriendo menos a la intercesión de la Virgen María y de los santos, honrando menos a los santos patronos locales y aceptando que los sacerdotes atiendan a los enfermos. También se está mitigando el control irlandés sobre la Iglesia católica Durante el tiempo en que duró, imprimió en el catolicismo americano un sello marcadamente antiintelectual. En 1947, el car-

denal Cushing señalaba que de toda la jerarquía americana en los Estados Unidos, no tenía noticia de que existiera un solo obispo, arzobispo o cardenal cuyo padre o madre tuvieran un título académico. «Todos nuestros obispos y arzobispos proceden de familias trabajadoras.» Las características de esta jerarquía explican también la relación existente entre la Iglesia católica y los inmigrantes pobres.

El deseo de perservar las culturas étnicas, junto con el de mantener la ortodoxia religiosa, llevó a la creación de escuelas parroquiales que hicieron aún más difícil la asimilación estructural al perpetuar las diferencias lingüísticas y mantener la separación entre los hijos de los inmigrantes y los de los nativos. En el siglo XVIII, los luteranos alemanes trataron de preservar su idioma y su religión por medio de la escuela confesional, pero en 1820 ya era evidente que habían fracasado. El incremento de la inmigración alemana a partir de 1830 dio lugar a nuevos intentos por parte de diversos grupos alemanes. En Cincinnati crearon una escuela católica en 1836; en 1846 se fundó la Iglesia evangélica luterana (Sínodo de Misuri), que desde un primer momento hizo hincapié en la escuela confesional y que hoy tiene a su cargo el mayor sistema escolar parroquial entre las Iglesias protestantes. A lo largo del siglo XIX, los alemanes, especialmente en los estados del Medio Oeste, obtuvieron el derecho de enseñar en alemán, pero a finales de siglo la ley Bennett, de 1889, en Wisconsín y la ley Edwards, de 1899, en Illinois, prescribiendo el inglés como único idioma utilizable en la enseñanza de la mayor parte de las materias en las escuelas privadas, pusieron de manifiesto la hostilidad nativa a este aislacionismo cultural. Los católicos. en las escuelas que regentaban, hacían hincapié en el bilingüismo, en tanto que los luteranos pretendían que el alemán ocupara el primer lugar.

Pero este separatismo no era únicamente resultado de los intentos de salvaguardar las diferencias lingüísticas; provenía también de la tendencia a preservar a los católicos del contagio del sistema de escuelas públicas protestante y, por definición, impío En este terreno, la iniciativa correspondió a los irlandeses. En Boston, en 1877, cerca de 9.000 niños entre los cinco y los quince años, de un total de 43.000, no estaban escolarizados, y de ellos muchos eran irlandeses. La ausencia de algunos podía obedecer al «ateísmo» del sistema escolar estatal. Debido en parte a ello, una conferencia episcopal de la Iglesia católica, celebrada en Baltimore en 1884, hizo prácticamente obligatorio el sistema escolar confesional, de tal forma que en 1900 se habían creado ya casi 4.000 centros. Como consecuencia de esta decisión, junto

con la adoptada por los alemanes, por aquellas fechas alrededor del 6 por 100 de las parroquias pertenecientes a ambas confesiones religiosas contaban con escuelas propias y cerca del 8 por 100 de los niños en edad escolar frecuentaban escuelas privadas En 1959, más de 9.800 parroquias, de un total de 16.750, disponían de estas escuelas a las que asistían cinco millones y medio de católicos y un millón de protestantes, es decir cerca del 15 por 100 de la población infantil en edad escolar. El 1 de enero de 1968 existían todavía 10.750 escuelas elementales pertenecientes a parroquias católicas, con más de cuatro millones de alumnos, y 2.275 escuelas secundarias, con más de un millón El apoyo de que disfrutaban estas escuelas variaba de un grupo a otro; era fuerte entre irlandeses y canadienses franceses, débil entre polacos e italianos. La primitiva actitud italiana obedecía a la tendencia general de los italianos a desconfiar de la educación; en 1915, menos de 2.000 niños asistían a las escuelas parroquiales italo-americanas de Chicago, siendo así que en la ciudad había más de 43.000 menores de origen o ascendencia italianos. En 1959, solamente el 19 por 100 de los niños polacos de New Haven frecuentaban la escuela parroquial. El débil respaldo que los polacos prestaban a sus escuelas era en parte resultado de la escisión que se produjo a finales del siglo XIX en el seno de la comunidad polaca entre católicos y nacionalistas. Un polaco partidario de las escuelas parroquiales afirmaba: «Nuestros hijos pueden hablar todavía en polaco a sus padres y conservan la fe católica debido precisamente a las escuelas parroquiales; por el contrario, los hijos de esos vehementes patriotas que acuden a las escuelas públicas apenas son capaces de pronunciar unas pocas palabras en polaco y además lo hacen incorrectamente.» Un punto controvertido es el de la utilidad a largo plazo del mantenimiento de la lengua vernácula, incluso para las propias escuelas. La experiencia de los canadienses franceses revela que las escuelas parroquiales se desenvolvían mejor cuando, dentro de sus posibilidades, concedían prioridad a la asimilación cultural, con lo que relegaban el francés a un lugar secundario, y ponían el acento sobre una educación que preparara a los alumnos para adecuarse al medio americano.

Los católicos y los luteranos no fueron los únicos grupos que crearon sistemas educativos separados. Otro tanto hicieron los ucranianos, yugoslavos, chinos y japoneses, si bien la actitud de estos dos últimos obedecía en parte al hecho de que los blancos no acogían con agrado a sus hijos en sus escuelas. En el siglo XIX y principios del XX, los judíos cayeron en la cuenta de que sus escuelas tenían muy poca aceptación, debido al deseo de

asimilarse de los judíos; en Los Angeles, por ejemplo, la educación judía era prácticamente inexistente entre 1900 y 1930, pero a partir de entonces experimentó un notable auge. En 1936 se creó en aquella ciudad el Bureau of Jewish Education y en 1967 frecuentaban sus escuelas más de 27.000 niños, de un total de 93.000. En muchas zonas tanto las escuelas católicas como las judías gozan de excelente salud, como consecuencia de la necesidad permanente de sus servicios. Lo que, sin embargo, resulta paradójico es que los graduados de estas escuelas no suelen aplicar a su vida posterior los principios específicos del grupo en la forma en que los fundadores de las escuelas hubieran deseado Aparte de los canadienses franceses, los grupos católicos que más favorecen las escuelas parroquiales son los de la clase media superior que, precisamente por tender a la movilidad, no se muestran fanáticos ni agresivos. Así sucede que en las elecciones para las juntas escolares, los protestantes procedentes de las escuelas públicas tienen, por lo general, más prejuicios religiosos que los graduados de los centros parroquiales. Comparada con la actitud de otros católicos, la de los educados en las escuelas parroquiales suelen ser básicamente distinta en relación con la misa, la exogamia y la comunión en Semana Santa. Al igual que en el pasado, las necesidades que estas escuelas cubren hoy en día siguen siendo más sociales que religiosas.

e) *Participación en el proceso político*

El fracaso de la asimilación estructural se ha puesto también de manifiesto en el comportamiento político de los grupos inmigrantes. Lo que ha dominado la vida política americana, y sigue haciéndolo, han sido los criterios étnicos y religiosos, y no la conciencia de clase. La conexión entre los católicos irlandeses y el Partido Demócrata es conocida desde antiguo. Muchas decisiones políticas iban dirigidas a los sentimientos de lealtad étnicos. Así, por ejemplo, en 1930 una candidatura del Partido Demócrata de Chicago iba encabezada por nombres como Cermak, Kaindl Brady, Allegretti y Smietanka. Es probable que la depresión de los años 30 debilitara algunos de los lazos establecidos en el siglo XIX, pero la recuperación del Partido Republicano a finales de la década obedeció en parte al retorno de algunos de los grupos étnicos a sus lares políticos tradicionales. En 1952, el 26 por 100 de los electores protestantes votaron a los demócratas, al igual que el 43 por 100 de los católicos y el 64 por 100 de los judíos. Adlai Stevenson, candidato demócrata a la presidencia. recibió el 55 por 100 de los votos de los católicos irlandeses y

el 49 por 100 de los italianos, en tanto que por Eisenhower se inclinó el 59 por 100 de los escandinavos, el 55 por 100 de los ingleses y escoceses y el 57 por 100 de los irlandeses protestantes.

La persistencia del voto étnico en la actualidad se pone de manifiesto también en ciertas actitudes anómalas. En New Haven los italianos, que en otras partes suelen ser demócratas, votan masivamente a los republicanos porque desde principios del siglo XX el Partido Republicano ha cortejado allí deliberadamente el voto italiano, fortaleciendo esta alianza con la presentación, en 1939, de la candidatura de C. Celentano a la alcaldía, para la que fue elegido. En el Nordeste, el voto étnico sigue siendo fuerte, aunque ha disminuido ligeramente al desaparecer la generación inmigrante. Tampoco le ha afectado la movilidad social. antes lo contrario; es más probable que en algunas zonas los católicos pertenecientes a la clase alta voten a los demócratas que los de la clase trabajadora, posiblemente porque les preocupe menos la ascensión económica de los negros, con quienes los demócratas suelen mantener una estrecha alianza. Puede también que los irlandeses se estén apartando del Partido Demócrata (no en balde el apóstata senador Joseph R. McCarthy era uno de ellos). Si algo puede destruir el voto étnico es, sin duda, la reacción frente a los negros. En la ciudad de Nueva York, en 1970, la línea divisoria básica que es la religión pareció momentáneamente eclipsada en parte por motivos raciales. Otro factor adicional que también puede debilitar los lazos entre el voto étnico y el religioso lo constituyen las disensiones internas en el seno de la Iglesia católica a partir del pontificado de Juan XXIII; el grupo católico ha dejado de compartir el sentimiento de solidaridad que poseía antaño, resultándole ahora más difícil comportarse de manera coherente. Por otra parte, a medida que los protestantes del país van dejando de ser mayoría, su amenaza también va debilitándose, lo que resta a la cohesión católica otra de sus razones de ser.

Todos los grupos étnicos acabaron por tener sus representantes a nivel estatal y federal siempre que se lo propusieron. El hecho de que la presencia política griega fuera pequeña en 1930 no resulta sorprendente si se tiene en cuenta que, por entonces, menos de la mitad de los varones griegos y solamente el 30 por 100 de las mujeres estaban naturalizados. Gradualmente, la mayoría de los grupos han ido promocionando a sus líderes políticos, especialmente a partir de la segunda guerra mundial. En 1944, el esloveno Frank Lausche se convirtió en el primer gobernador católico de Ohio; en 1954, Edmund A. Muskie y Abraham Ribicoff fueron el primer polaco y el primer judío ruso,

respectivamente, en alcanzar el rango de gobernador. El mismo año, Roman Lee Hruska se convirtió en el primer senador checo de los Estados Unidos. Estos hombres son hoy la regla y no la excepción en la política americana, salvo en el Sur; apelan a las lealtades étnicas, pero sólo tienen éxito en un frente más amplio si son capaces de crear coaliciones étnicas. En su origen la lealtad política al grupo era una reacción defensiva; el que subsista significa que el grupo también sobrevive. Cuando los dirigentes políticos americanos juzgan oportuno participar en el desfile con ocasión del Día de San Patricio, lo que hacen es poner de manifiesto la fragmentación, y no la unidad, de la vida política americana; no tendrían que hacerlo si no tuvieran la necesidad de cortejar a un grupo étnico determinado.

VIII. LOS GRUPOS ETNICOS EN LA DECADA DE 1970

En 1971, la Oficina del Censo informaba que cerca de 98 millones de americanos siguen considerándose miembros de uno de los grupos étnicos relacionados en el cuadro 4.11.

CUADRO 4.11.—GRUPOS ETNICOS, 1971

Población total de los Estados Unidos	202.854.000
Ingleses, escoceses y galeses	31.006.000
Alemanes	25.662.000
Irlandeses	16.326.000
Italianos	8.733.000
Polacos	4.941.000
Rusos	2.132.000
Españoles, latinoamericanos	15.430.000
Franceses	5.189.000
Otros	84.692.000
No comprendidos	15.216.000

Nota: La estadística se basa en la propia estimación de los interrogados. La categoría «otros» incluye a unos 20 millones de negros y personas con datos múltiples.

Fuente: Statistical abstract of the United States: 1975, p. 34.

Estas cifras revelan la persistencia de los grupos étnicos en América. Para muchos de los interrogados la vinculación étnica no se basa en una experiencia personal, sino en tradición fami-

liar. El censo de 1970 pone de manifiesto que en aquella fecha existían alrededor de 33.575.000 americanos de primera y segunda generación, es decir el 16,5 por 100 de la población total. En la actualidad, los grupos extranjeros *más importantes* son los italianos, los alemanes y los canadienses, que representan el 2,1 por 100, el 1,8 por 100 y el 1,5 por 100, respectivamente, de la población total. Todos estos grupos, junto con los ingleses y escoceses, irlandeses, polacos, rusos y mexicanos suman más de un millón de personas. Los inmigrantes más recientes, como sus antecesores, se agrupan en determinadas zonas. Menos del 2 por 100 de la población de los estados de Carolina del Norte y del Sur, Tennessee, Alabama, Misisipí y Arkansas es de primera o segunda generación; paralelamente, debido a que las dos terceras partes de toda la población protestante blanca vive en localidades de menos de 100.000 habitantes, y que la mitad de los católicos las nueve décimas partes de los judíos y solamente una cuarta parte de los protestantes *viven en áreas metropolitanas de más* de 250.000 habitantes, resulta también que la América étnica es más una característica de la ciudad que del campo

La historia étnica de los Estados Unidos es la suma de las historias de sus grupos étnicos. Aun cuando posiblemente las diferencias entre estos grupos sean de grado más que de naturaleza, el grado es lo suficientemente importante como para imposibilitar la tarea de elaborar una interpretación general. Los «más viejos» de los «viejos» inmigrantes, los británicos, siguen siendo los que más triunfos cosechan; en 1950, el 65 por 100 de los altos ejecutivos de las más importantes compañías americanas eran de origen británico y, aun cuando probablemente este porcentaje haya disminuido desde entonces, estas cifras ponen de relieve la potencial cordialidad inherente a la sociedad americana para con los de aquel origen. En el extremo opuesto, la acogida dispensada a los inmigrantes mexicanos sigue siendo por lo general tan hostil que incluso la asimilación de comportamiento ha sido muy lenta. Muchos angloamericanos del Sudoeste consideran en la actualidad que el mexicano es virtualmente inasimilable y ello en base a argumentos tan peligrosos como las diferencias raciales. Los puertorriqueños del Nordeste parecen hallarse en mejor situación comparativa, dado que son preferidos a los negros, pero el elevado índice de retornos a su patria indica lo exiguo de su ventaja. Los chinos y los japoneses han adoptado una actitud tan discreta que resulta difícil generalizar sobre su actual situación, si bien parece que se contentan con mantenerse aparte e iguales. La ininterrumpida supervivencia de las «Chinatowns» de San Francisco y otros lugares permiten pensar que su asimi-

lación estructural ha sido escasa. Las experiencias de los restantes grupos varían entre estos extremos, sin que en ningún caso sean objeto ya de las discriminaciones de que eran víctimas a principios de siglo. Esta evolución se manifiesta en el positivo valor que hoy en día se concede a las tradiciones étnicas, frente a su pasado carácter peyorativo. El gobierno federal ha previsto fondos para la preservación de estas culturas y los propios grupos contribuyen vigorosamente a esta tarea. Tras décadas de inactividad, los irlandeses de San Francisco, por ejemplo, crearon en 1971 el United Irish Cultural Center, con el objeto de reunir a los irlandeses residentes en aquella ciudad. Aun cuando en todo escudo de la América étnica deban figurar el Fénix y el Aguila debe quedar bien claro que el fuego de los grupos étnicos en América jamás ha estado en peligro de verse reducido a cenizas.

5. Las consecuencias sociales de la industrialización. El imperialismo y la primera guerra mundial, 1890-1920

I. POBREZA RODEADA DE BIENESTAR

El triunfo de la revolución industrial preparó a los Estados Unidos para un período de expansión imperial y para su participación en la primera guerra mundial, pero estos éxitos se lograron únicamente al precio del sufrimiento económico y social de la población trabajadora agrícola e industrial, cuyas protestas y acciones se materializaron, a partir de 1890, en una oleada de agitación. Precisamente para ponerle freno los *liberals* [1] americanos formularon un programa de reformas políticas y económicas durante los primeros años del siglo XX.

Sería fútil afirmar, para tratar de explicar la ansiedad política que embargó al pueblo americano en la década de 1890, que los Estados Unidos se hallaban en peor situación económica que los países europeos. En América eran amasadas regularmente grandes fortunas, a veces por hombres de humilde extracción. En 1883, el estadístico Carrol D. Wright, al servicio del gobierno, estimaba que el salario industrial medio era allí un 60 por 100 más elevado que en Gran Bretaña. Investigadores más recientes, como Phelps Brown, han afirmado que si bien se produjo una inflexión en el crecimiento de los salarios reales norteamericanos después de 1890, la caída fue aún más grave en diversos países de Europa, como Alemania [2]. Pero no debe olvidarse, por otra parte, que las estimaciones generales de las medias nacionales inducen a error, por cuanto no reflejan las diferencias regionales y de ocupación ni las variaciones en las necesidades y en las valoraciones personales. En Europa, Bismarck, Clemenceau y Giolitti se esforzaban por promulgar una legislación sobre seguridad social que proporcionara un nivel mínimo a los elementos más pobres de la clase trabajadora; en los Estados Unidos, en determinadas regiones y sectores de actividad, la miseria podía no tener límites. En la soleada y hospitalaria Italia, el precio del ajo era más importante que el de un abrigo de pieles, en tanto que en el estado de Maine ocurría exactamente lo contrario; lo que determinaba la pobreza era el nivel individual de precios y salarios, por lo que los cálculos comparativos de las diversas

medias no resultaban convincentes ni mitigaban la angustia de la recién aparecida clase media reformista, cuyos puntos de refe rencia eran puramente internos. De aquí que se produjera un sentimiento generalizado de horror cuando Robert Hunter, especialista en cuestiones sociales, afirmó en 1904 que entre diez y veinte millones de americanos vivían en el más absoluto desamparo [3]. Los americanos tomaron entonces conciencia de que la pobreza había pervivido en medio de la abundancia.

La calidad de la vida de quienes pertenecían a los grupos de renta más baja ilustra más gráficamente que cualquier cifra el problema de la pobreza. En Nueva York, las viviendas se levantaban con absoluto desprecio de la intimidad y de la higiene; la luz y la ventilación eran desconocidas en 360.000 habitaciones del gran Nueva York. Los constructores de muchos núcleos urbanos transformaban apresuradamente almacenes en viviendas o edificaban barriadas miserables en zonas amenazadas por aguas estancadas o contaminadas. La ausencia de servicios de recogida de basuras y de un adecuado sistema de alcantarillado fomentaba los inevitables parásitos y las enfermedades; la tasa de mortali dad producida por la tuberculosis era más alta en el Nueva York descrito por Hunter que en el Londres de Dickens. La resistencia contra las enfermedades estaba minada por la falta de higiene en la elaboración de los productos alimenticios, especialmente la carne envasada y la leche. En las condiciones de hacinamiento en que se vivía, cocinar resultaba peligroso y las moradas se convertían en ratoneras mortales cuando la grasa se prendía.

Cualquiera que fuese el nivel de industrialización alcanzado por los Estados Unidos, lo cierto es que no garantizaba a los pobres su puesto de trabajo. En 1894, los obreros parados representaban el 17 por 100 de la mano de obra industrial y hasta 1899 este índice nunca bajó del 10 por 100; en 1908, 1914 y 1915 se mantuvo por encima del 12 por 100, llegando al 21 por 100 en 1921. También hubo épocas de pleno empleo relativo; en 1890, el número de los que se hallaban en situación de desempleo sólo representaba el 5 por 100 de la masa laboral, pero en aquel mismo año (según una estimación moderada de las estadísticas de 1890) el 15 por 100 de la población laboral había estado en paro al menos durante cierto tiempo. Los pobres no sólo eran víctimas del desempleo como tal, sino también de la inseguridad que provocaba su irregular ocupación.

Los ingresos familiares medios evolucionaron, sin embargo, al ritmo del coste de vida durante la década de la depresión de 1890. Pero aun cuando los salarios fuesen elevados para la mayoría, las condiciones de trabajo eran a menudo deplorables. Miles

de mujeres pertenecientes a familias pobres de Chicago, Boston y Nueva York estaban obligadas a trabajar en los *sweatshops,* en lugares improvisados y estrechos emplazados en bloques de viviendas y sometidas a la arbitrariedad del dueño. En 1900, había empleados en los Estados Unidos 1.700.000 niños menores de quince años; 20.000 trabajaban en turnos de doce horas en las fábricas textiles del Sur. A diferencia de ellos, los hombres podían votar y organizarse para mejorar su suerte. A partir de la década de 1880, los varones adultos reivindicaron la jornada de trabajo de ocho horas, pero a pesar de todo en 1920 seguía siendo corriente la semana laboral de sesenta horas. Hasta 1922, el promedio de horas de trabajo semanal en los altos hornos fue de 72. Estas agotadoras jornadas cobraban su tributo; entre el 1 de julio de 1909 y el 30 de junio de 1910, se produjo un accidente mortal cada hora.

La mala salud contribuía también a completar el círculo vicioso de la pobreza. Las principales enfermedades producían una tasa de mortalidad cuatro veces mayor entre los pobres que entre los ricos; las deficiencias en la dieta, la vivienda y la asistencia médica favorecían las enfermedades pulmonares y los accidentes de trabajo, y la enfermedad del cabeza de familia sumía a su vez a quienes de él dependían en una penuria si cabe más atroz.

Uno de los síntomas finales de la pobreza en los Estados Unidos era el elevado número de vagabundos. Hombres solteros o padres de familia, destrozados por el espectáculo de su propia inutilidad, se lanzaban a la calle convirtiéndose en *boboes,* en vagos, que viajaban ilegalmente en los trenes de mercancías de un lugar a otro en busca de algo mejor; se reunían en tabernas y albergues para vagabundos *(flop houses)* situados en zonas tristemente célebres, como el Bowery, de Nueva York, o South Clark Street, de Chicago, y acababan siendo víctimas del alcohol, la prostitución y el crimen. En 1895, el número de vagabundos que dependían por completo de la asistencia pública ascendía a 86.000; se trataba, por supuesto, de los casos más extremos. Mayor importancia tenía el hecho de que probablemente más del 25 por 100 de los obreros especializados y no especializados de las ciudades industriales de Nueva Inglaterra cambiara anualmente de domicilio [4]. La desesperación empujaba a miles de familias normales, y no sólo a unos pocos casos límite, de ciudad en ciudad a la búsqueda de lo estrictamente necesario para subsistir.

La persistencia de tal pobreza obedecía en gran parte a la ignorancia de quienes se hallaban en condiciones de tomar alguna decisión, a su resistencia a dar carácter prioritario al problema y a la falta de acuerdo entre los reformistas acerca del programa

a seguir. En América, la nueva situación de la industria y la economía no había ido a la par de la preocupación social. El profundo abandono de las cuestiones sociales revelaba no sólo desinterés por el bienestar material de la clase trabajadora, sino también desprecio por su dignidad. Pero este abandono, considerado tan a menudo inmoral, era en gran medida consecuencia de la distancia entre las clases.

II. LA SEPARACION DE CLASES: LA INDIFERENCIA EN LAS ZONAS SUBURBANAS Y LA HOSTILIDAD DE LOS EMPRESARIOS

Con frecuencia, los americanos que disponían de mayor fortuna albergaban la mejor disposición hacia los pobres, pero la ignorancia y el resentimiento obstaculizaban sus buenas acciones. El desconocimiento de la suerte y de los sentimientos de los más pobres aumentaba a medida que el capital y la dirección de las empresas dejaban de estar en las mismas manos. La creciente separación espacial entre las áreas donde vivían los pobres y los ricos reforzaba los efectos de una irresponsable propiedad de los medios de producción. Estaba surgiendo un nuevo estilo de vida de la clase media en las zonas suburbanas gracias a las mejoras introducidas en los medios de transporte. El tranvía eléctrico comenzó a funcionar en 1887; pronto le siguieron los ferrocarriles elevados y poco más tarde Boston construyó el primer ferrocarril subterráneo de América. En 1910, la ciudad de Nueva York disponía ya de 160 km. de transporte subterráneo. De este modo, las clases medias podían residir a quince o veinte kilómetros de los sórdidos centros urbanos, desentendiéndose poco a poco de la pobreza, fenómeno para ellas cada vez más distante.

El tranvía eléctrico, y más tarde los trenes subterráneos y los automóviles, alejaron del centro de las ciudades a quienes se hallaban en mejores condiciones de hacer frente a los crecientes gastos de mantenimiento de los servicios públicos. Las instalaciones privadas, como los suntuosos bloques de oficinas, utilizadas durante el día por los empleados, ofrecían un vivo contraste con las decrépitas casas de vecindad; los habitantes del centro tenían que sufrir, además, las muchas incomodidades y peligros derivados de una elevada densidad de tráfico. Los medios de locomoción al facilitar el trabajo en fábricas alejadas de las viviendas rompieron la tradicional unidad familiar entre las diversas generaciones de los recién llegados procedentes de las zonas rurales. Los hijos y las hijas más afortunados escapaban a la vigilan-

cia que sus padres ejercían desde sus hogares miserables y es posible que incluso saborearan las delicias de jugar al tenis y del divorcio. Las subsiguientes fricciones entre generaciones se convirtieron en una fuente adicional de ansiedad. El impacto producido por estas fuerzas parecía impersonal e irremediable

Los reformistas de la clase media provocaban a veces resentimientos entre los afectados. En su mayoría se negaban a tolerar cualquier tipo de agitación por parte de la clase trabajadora. El deseo de reglamentar su vida se evidenciaba, por ejemplo, en el intento de limitar la ingestión de bebidas alcohólicas. Los reformistas atribuían las enfermedades venéreas y las disensiones familiares de los negros y los inmigrantes al whisky que bebían en botellas adornadas con desnudos. La ley Volstead de 1919, que puso en vigor la decimoctava enmienda, prohibió la venta y distribución de alcohol. Esta disposición, y otras anteriores de alcance local, suprimieron tanto la inofensiva y digestiva botella de vino de la mesa del inmigrante como la acogedora taberna irlandesa, tradicional escenario de respetables diversiones, de tertulia política y de esparcimiento informal. Beber un vaso acompañado en una atmósfera cordial era a menudo la única expansión de los pobres y muchos vieron en la cruzada contra el alcohol una injerencia y una provocación intolerable. Esta cruzada, pese a su anacronismo, alcanzó un extraordinario impulso y movilizó tanto a las inquietas clases medias urbanas como a las sectas protestantes y al movimiento feminista, tanto a los racistas preocupados por el mestizaje como a los agricultores, recelosos del desarrollo urbano. La prohibición no fue tan sólo el resultado de la escisión entre ricos y pobres; procedía de una amplia discrepancia social que sometía al obrero de las ciudades a una opresión sin esperanza.

Los americanos ricos, deseosos de hacer algo por los trabajadores, condenaban a menudo la acción colectiva emprendida por aquéllos. De aquí que la oposición a cualquier forma de organización de la clase obrera frenara la reforma y constituyera una fuerza opresiva de tipo psicológico. Una diversidad de factores impidió que los obreros se organizaran: la elaboración de listas negras, las dificultades puestas a quienes pretendían alquilar locales donde celebrar reuniones, la expulsión de sus hogares de los campesinos y mineros cuya agitación molestaba a sus patronos. La discriminación política era una de las provocaciones más graves. La nueva legislación sudista de la década de 1890 fue desposeyendo progresivamente a los negros de sus derechos civiles; las mujeres y los niños no podían votar; los inmigrantes y los recién llegados no tenían derecho a voto porque no cumplían los

requisitos señalados por la legislación de los diversos estados o no habían adquirido la ciudadanía americana. Sin derecho de voto no participaban prácticamente en el proceso de toma de decisiones políticas. Estos grupos percibían los salarios más bajos y engrosaban las filas de los pobres resentidos.

El poder del dinero era otro de los impedimentos a la organización política de los trabajadores. El Senado de los Estados Unidos era un club de millonarios. El proceso real de selección política no se efectuaba en las urnas (donde lo que con frecuencia se ventilaba era la elección, carente de toda significación, entre un capitalista republicano y un capitalista demócrata), sino en silenciosos salones llenos de humo *(smoke filled rooms)* donde se daban cita los poderosos dirigentes de los partidos. Los portavoces de los pobres se lamentaban de la naturaleza conspiradora del sistema político. El dólar no sólo había corrompido a la política nacional, sino también a las legislaturas estatales, tradicionalmente igualitarias. Por ejemplo, a pesar de que una abrumadora mayoría de votantes se había pronunciado en 1902 en favor de la jornada de trabajo de ocho horas para los mineros en Colorado, la legislatura estatal falló a favor de las grandes compañías y se olvidó del asunto; en las elecciones precedentes ambos partidos se habían declarado favorables a la reforma.

La aversión de los patronos a la organización económica de los obreros eran tan fuerte como su oposición a la agitación política. La mayoría de los jueces estaban predispuestos contra ella porque habían iniciado sus carreras como abogados de las empresas. Así, aquéllos obtenían de los tribunales mandamientos judiciales que restringían las actividades de los sindicalistas. Eugene V. Debs, líder de la huelga nacional de ferrocarriles de 1894, fue encarcelado por ignorar los requerimientos de un tribunal federal. Muchos de estos mandamientos se dictaron contra los líderes sindicales al amparo de las disposiciones de la ley anti-trust de Sherman de 1890, concebida originalmente contra los monopolios. Los tribunales declararon legales los *yellow-dog contracts,* en virtud de los cuales el obrero, al aceptar su empleo, aceptaba también la sanción del despido en caso de afiliarse a un sindicato. Finalmente, dado que los capitalistas tenían en sus manos la política nacional, local y judicial, podían también llamar a las tropas para acabar con las huelgas o contratar impunemente ejércitos privados. Aun cuando no está claro en qué medida estas tácticas fueron eficaces para combatir el sindicalismo, lo cierto es que constituían una ofensa para los obreros, ya de por sí resentidos por cuestiones salariales.

Los mayores reveses que sufrieron los sindicatos fueron consecuencia de la oposición económica. Los empresarios monopolistas, como Andrew Carnegie, o las asociaciones patronales, como la National Erector's Association, disponían de la fuerza suficiente para recurrir a prolongados *lock-outs.* En 1903, la National Association of Manufacturers lanzó una campaña de propaganda en favor del *open shop,* que daba trabajo tanto a los trabajadores no organizados como a los organizados. Las asociaciones patronales asesoraban a sus miembros sobre el modo de combatir el sindicalismo. La industria del metal organizó en todo el país un ejército de reserva de esquiroles. La industria del carbón había recurrido ya a sucesivas oleadas de inmigrantes pobres para mantener bajo su techo salarial. La política de «divide y vencerás» fue llevada aún más lejos mediante el recurso a esquiroles de raza negra; el primer contacto que muchas comunidades del Norte tuvieron con los negros fue desempeñando este papel. En 1905 tuvo lugar la huelga posiblemente más sangrienta de la historia americana, cuando fueron llevados negros armados de Memphis, de Cincinnati y de San Luis para reventar la huelga de conductores de camiones de Chicago. Con estos procedimientos, el capitalista americano no contribuía precisamente a congraciarse con las clases trabajadoras.

III. REACCIONES HUMANAS: ESPARCIMIENTO, RACISMO Y MOTINES

El descontento hacia el sistema de la sociedad industrial no se exteriorizaba únicamente en el campo político. Las formas de esparcimiento, el racismo y los motines violentos revelan también algunas cosas sobre el estado de ánimo de los grupos más diversos.

El tipo de esparcimiento informa tanto sobre el éxito de los esfuerzos reformistas como sobre la aceptación del sistema social vigente, el *american way of life* dominante. La evasión hacia el esparcimiento puede considerarse también como una alternativa escapista a la acción política radical. De igual modo, el comportamiento racista y los motines tampoco eran manifestaciones políticas directas, y pueden interpretarse asimismo como reacciones escapistas a los problemas sociales. La mayoría no quería el radicalismo, sino la expresión directa de los sentimientos y el esparcimiento momentáneo.

En su libro *Families against the city* (1970), Richard Sennett afirmaba que en el Chicago de las décadas de 1870 y 1880 la clase

media miraba con recelo las relaciones sexuales como expresión de alivio y diversión. Los prejuicios y las creencias religiosas se oponían a las prácticas anticonceptivas, por entonces todavía primitivas. En ciudades donde la competencia era grande, resultaba más fácil conseguir una buena preparación para la vida a uno o dos niños que a cinco o seis, y los médicos advertían a las mujeres contra los embarazos frecuentes [5]. Sin embargo, las investigaciones que está llevando a cabo el profesor Carl Degler parecen demostrar que las mujeres americanas del siglo XIX, y consecuentemente sus maridos, estaban menos constreñidas sexualmente de lo que Sennett suponía y que las familias numerosas seguían creciendo, confiando en que al menos la comida no escasearía.

El esparcimiento no se limitaba únicamente, en las zonas rurales, a la satisfacción de las necesidades sexuales. Las distracciones allí iban desde la caza con perros hasta las meriendas campestres. Nuevas instituciones se ocuparon de la situación de los agricultores más aislados. Así, por ejemplo, en un campamento de vacaciones junto al lago Chautauqua, en las proximidades de Buffalo, nació el movimiento Chautauqua para fomentar la cultura general. Los sermones, las representaciones teatrales y los discursos políticos entretenían y edificaban a los padres, mientras que sus hijos pequeños jugaban y los mayores buscaban novia Otra institución posterior fue la Grange, creada en 1869 en los estados del Oeste para poner a disposición de las familias campesinas un lugar de reunión, en el que podían congregarse para realizar diversas actividades sociales, como bailar por ejemplo.

Aun cuando en muchos aspectos las grandes ciudades americanas de finales del siglo XIX eran repulsivas, las posibilidades de divertirse en ellas iban cubriendo rápidamente las necesidades de la población. Como los niños no disponían de espacios abiertos para poder jugar en las abarrotadas ciudades, en la década de 1890 los filántropos y las entidades municipales se esforzaron por proporcionarles terrenos de juego y parques públicos. El ciclismo se puso muy de moda y en los fines de semana familias enteras iban con sus bicicletas a los parques (los métodos de Henry Ford para abaratar la producción no pusieron el automóvil al alcance de las familias medias hasta después de 1920). Menos cansado era viajar a los lugares de recreo en tranvía. Las líneas que partían de Boston y Nueva York conducían a las agitadas familias a los enormes parques públicos de Revere Beach y Coney Island En otras ciudades más pequeñas, las empresas de transportes construyeron también líneas especulativas que llevaban al campo y terminaban en centros de diversión creando de este modo un

tráfico secundario. En los locales de diversión se exhibían comedias musicales populares o se organizaban bailes; en 1914, el *turkey trot* y el *fox trot,* alocados y excitantes, habían reemplazado ya al suave vals.

Las primeras películas mudas comenzaron a proyectarse en los Estados Unidos en 1894. Thomas A. Edison consagró su ingenio a esta industria en la década siguiente y en 1920 D. W. Griffith ya había realizado algunas grandes películas; a partir de entonces, los estudios de Hollywood contribuyeron en importante medida a la industria cinematográfica. En 1908, el público que acudía a los cinematógrafos instalados en todo el país oscilaba entre los dos y los tres millones de personas diarias. Ir al cine costaba sólo un níquel (cinco centavos) y el «Nickelodeon» suplantó a la novela de diez centavos, como medio de diversión de la clase trabajadora. La película muda atraía tanto a los inmigrantes que desconocían el inglés como a los americanos nativos. En un primer momento, el cine proporcionaba una forma muy elemental de diversión. En las películas cómicas la inevitable tarta era arrojada contra la conocida cara pintada de negro de un blanco que desempeñaba el papel de estúpido afroamericano; aparecieron en seguida las películas del Oeste, donde lánguidas mujeres que habían preservado su virginidad eran recompensadas con el matrimonio con ricos maduros que habían preservado su buena apariencia. Pero la crítica social también haría su aparición en algunas películas, como *Kleptomaniac,* de E. S. Porter, estrenada en 1905, que trataba de los prejuicios de los tribunales en favor de los más afortunados, y en el «movimiento del pequeño teatro», que llegó a América en 1911 procedente de Europa. Innumerables pequeñas salas cubrieron la geografía del país y en ellas no se representaban solamente intrascendentes piezas románticas, sino también obras de tesis, como *The boss,* de Edward Sheldon, estrenada en 1911, sobre la lucha de clases. No puede decirse, pues, que toda la diversión popular fuera de naturaleza escapista.

Con la urbanización se desarrollaron también ciertas formas de distracción exclusivamente masculinas. Los *saloons* de las grandes ciudades expendían aquellas bebidas consumidas antes en los *drugstores* de las pequeñas localidades. Pero la manifestación más característica del escapismo colectivo era el club. Los artesanos y comerciantes afluían a los clubs de los Rotarios (que comenzaron a funcionar en 1905), los Kiwanis y los Leones; allí, fuera del alcance de los cáusticos comentarios de sus mujeres, se vestían como potentados, se identificaban mediante signos secretos y pronunciaban discursos incendiarios ante fascinados auditorios, actuando como si el gran crecimiento de la producción en serie no

hubiera despojado al individuo de su interés humano. En 1914, los clubs declaraban 15.600.000 socios.

El deporte organizado se desarrolló a finales del siglo XIX, básicamente también como expresión de un sentimiento escapista. El béisbol y el fútbol americano se convirtieron en grandes negocios cuyo objetivo no era tanto proporcionar la forma física como satisfacer la búsqueda indirecta de emociones. El planteamiento de los entrenamientos y de las pruebas era puramente profesional, y el deporte comercial sirvió para sublimar la agresividad de millones de espectadores. A partir de 1900, la Liga Nacional y la Liga Americana se disputaban a jugadores y espectadores en lo que fue el primer deporte americano, el béisbol. Los seguidores del béisbol, que estaba circunscrito a los Estados Unidos, se extasiaban recurriendo a una grandiosa retórica acerca de las «series mundiales». El cambio afectó también al fútbol americano; dominado inicialmente por las universidades privadas de la Ivy League, Harvard, Yale y Princeton, se extendió rápidamente a las universidades democráticas del Oeste, como las de Michigan y Minnesota, acabando por profesionalizarse. En los primeros años del siglo XX fueron construidos estadios gigantescos; por aquel entonces un equipo de fútbol americano podía alardear de unos recursos financieros semejantes a los de una universidad estatal o privada, y el público participaba no sólo en las incidencias del juego, sino también en las lesiones, con frecuencia graves, de los jugadores.

Pero por muy escapista que fuese, el deporte no podía estar divorciado de la vida, ni siquiera de la política. Durante la temporada de 1903 murieron en acción cuarenta y cuatro jugadores de fútbol americano; dos años más tarde, el presidente Theodore Roosevelt intervino personalmente para lograr la revisión de las reglas del juego. Roosevelt se percató de que el interés del ciudadano medio estaba centrado en el deporte y de que aquél era un terreno en el que la intervención de un político con éxito podía mejorar su imagen. Su sucesor, el presidente William Howard Taft, inició la tradición, seguida desde entonces, de que el titular de la Casa Blanca efectuara el primer lanzamiento de la liga profesional de béisbol. La popularidad del golf, deporte que se extendió rápidamente y que atraía a todas las clases sociales, obedecía en parte a la búsqueda de aire puro. El boxeo, deporte favorito de la clase trabajadora, era una caricatura de la dura lucha por la vida. El combate que mayor apasionamiento suscitó antes de la primera guerra mundial se celebró en Reno (Nevada) en 1910 entre el negro Jack Johnson y la «última esperanza blanca», James J. Jeffries. El triunfador fue Johnson.

En ocasiones, la reacción del obrero americano frente a la tensión social fue racista o imperialista. Su racismo radicaba menos en la insistencia de los intelectuales contemporáneos en las virtudes «anglosajonas» que en su búsqueda de una víctima propiciatoria. Prácticamente ninguno de los grupos étnicos identificables escapó a su persecución, pero los judíos, los negros y los chinos fueron las víctimas habituales de sus prejuicios raciales. A los negros, por ejemplo, les acusaban de aspirar a ocupar puestos de trabajo solicitados por blancos, de reventar huelgas, y de ser responsables del fracaso del populismo. Al igual que sucedió en otras sociedades, como la de Irlanda del Norte, los grupos mayoritarios dominantes reprochaban sus propios fracasos a las minorías, con las que por lo general tenían muchas cosas en común.

Aunque los esfuerzos desplegados por los reformistas agrarios populistas se estudiarán más adelante, parece oportuno mencionar aquí la opinión del profesor Richard Hofstadter de que los populistas eran anglófobos y antisemitas [6]. El símbolo de Shylock aparecía por doquier en sus escritos y el banco anglojudío de los Rotschild era la encarnación de la maldad para los agricultores radicales del Oeste y del Sur, irritados ante la persistencia de la política de dinero caro en la comunidad atlántica. Pero en su obra *The tolerant populism,* publicada en 1963, el profesor Walter T. K. Nugent niega que los populistas fueran los precursores de los fascistas americanos del siglo XX, manteniendo que si los agricultores criticaban a los financieros judíos lo hacían por ser financieros y no por ser judíos.

Tanto en las zonas rurales como en las urbanas, los blancos pobres descontentos propendían a atribuir todos sus males a los negros; su resentimiento respondía en parte al nuevo status que los afroamericanos habían adquirido a partir de las décadas de 1860 y 1870 en el terreno de los derechos civiles y políticos. En una época de corrupción prácticamente universal, el comportamiento de los miembros negros de las legislaturas sudistas en el período de la «reconstrucción radical» de la posguerra había sido relativamente bueno. En estas circunstancias, mediante un arreglo conocido como el «compromiso de 1876», los industriales del Norte y los conservadores del Sur acordaron apoyarse recíprocamente en el Congreso y los negros fueron excluidos del poder. Esta actitud planteó a los negros el problema de la táctica a seguir; muchos de ellos compartían la teoría de su líder Booker T. Washington de que había que evitar el radicalismo político y dedicarse a las mejoras de tipo económico. Pero unos pocos estaban de acuerdo con la tesis del joven W. E. B. DuBois de que no debía hacerse concesión alguna. A principios de la década

de 1890, la situación ofrecía buenas perspectivas, cuando algunos populistas agrarios, como Tom Watson, de Georgia, apelaron al voto negro. Pero los conservadores dirigentes políticos demócratas agitaron la envidia y el resentimiento de los blancos contra los negros y, sin dejar por ello de recurrir a los habituales métodos de corrupción, derrotaron a los tolerantes populistas en las elecciones. Los populistas, sin motivo alguno, culparon entonces de su derrota a los negros y Watson, candidato populista a las elecciones presidenciales de 1904, se presentó en 1906 como uno de los más destacados explotadores de la negrofobia política. La opinión pública sobre la «cuestión negra» en el Sur se materializó en una oleada de linchamientos de negros y en las leyes que les privaron de sus derechos civiles y que tanto dañaron a las esperanzas de reforma social en el campo. Esta respuesta irracional no era del todo espontánea, por cuanto primero la alentaron los conservadores y luego los amargados populistas.

Puede afirmarse igualmente que los prejuicios raciales en el movimiento obrero fueron más inducidos que espontáneos. Existen pruebas de que, en la década de 1880, entre los estibadores de Nueva Orleans y los mineros de Kentucky reinaba la armonía social. Algunos han atribuido la aparición de la discriminación racial en estas zonas y la exclusión de los negros de los sindicatos a las exigencias espontáneas de los trabajadores blancos del Sur, pero existen indicios que permiten suponer que la política seguida por los patronos de fomentar las rivalidades entre los obreros de esta zona y la actitud conciliadora de la American Federation of Labor (AFL) tenían mucho que ver con la nueva situación. En cualquier caso lo cierto es que como resultado de su exclusión de los sindicatos, los negros se convirtieron en esquiroles y en cabezas de turco de todos los males tanto económicos como políticos. En la costa occidental, los trabajadores chinos y japoneses asumieron un papel semejante. La unidad del movimiento obrero en California obedeció en parte a la general antipatía que despertaban los orientales.

La inquietud social se manifestaba también en forma de actividades no organizadas, lo que no significaba que se tratara de comportamientos escapistas en la medida en que a menudo perseguían objetivos muy concretos. Pero pueden ser calificados, si no de arcaicos sí, al menos, de preindustriales.

Los trabajadores no habituados a la rutina industrial reaccionaban en ocasiones frente a la tensión volviendo a sus costumbres rurales. En la década de 1830 los obreros siderúrgicos de Pensilvania eran famosos por su absentismo; desaparecían sin previo aviso durante varios días, para ir de caza, asistir a una boda

o celebrar la fiesta de la Independencia. Por su parte, los mineros irlandeses de la zona oriental del mismo Estado crearon en la década de 1860 la organización clandestina de los Molly Maguires Este nombre derivaba del grupo de rebeldes que se habían enfrentado al dominio británico en Irlanda; en el Nuevo Mundo los Mollies intentaron mejorar su situación y sus salarios en las minas de carbón asesinando a propietarios y capataces seleccionados (estos últimos, vestigios de una previa oleada de inmigrantes, eran protestantes británicos). También la población, y no sólo la clase obrera organizada, hacía patentes sus sentimientos de protesta mediante revueltas y manifestaciones que recordaban los levantamientos campesinos. En las décadas de 1880 y 1890 las turbas atacaron los tranvías; la totalidad de la población de las comunidades mineras y siderúrgicas participó en manifestaciones durante las huelgas salvajes de las décadas de 1890 y 1900, frecuentemente criticadas por los líderes radicales. En 1894, diez mil parados desfilaron por Washington en una protesta sin éxito inspirada por el populista Jacob S. Coxey. Bandas de adolescentes de los barrios bajos se daban cita en las esquinas y amenazaban a los paseantes. Se decía que los bandidos del Oeste, como los hermanos James, robaban a los ricos para ayudar a los pobres. Este modo de actuar podía interpretarse como una modalidad inconsciente de protesta, a la espera tan sólo de un catalizador para transformarse en conciencia revolucionaria de clase. Ello no obstante, algunas de las manifestaciones características de la generación anterior en Europa —la destrucción de la maquinaria, por ejemplo— no estaban presentes en el panorama social americano. La reacción más frecuente a la industrialización no fue la protesta articulada, sino la retirada a la vida privada y el mantenimiento de posturas chovinistas.

IV. LAS ORGANIZACIONES OBRERAS

Pero los críticos del capitalismo industrial no pretendían huir de los problemas que percibían, sino cambiar la sociedad. El filántropo británico Robert Owen viajó a América en 1824 y en New Harmony (Indiana) creó una comunidad modelo. Tres años más tarde el proyecto había fracasado y entre 1829 y 1834 Owen consagró sus esfuerzos al movimiento de la clase obrera británica. Pero en América sus seguidores continuaron propagando las ideas comunitarias y socialistas. Su hijo Robert Dale Owen colaboró con agitadores como la denostada «prostituta roja» France Wright, en la difusión de un socialismo premarxista que hacía hincapié en

la cooperación para excluir la lucha de clases. La acción política fue desde muy pronto el objetivo de estos portavoces del asalariado americano, en tiempos de la *Jacksonian democracy*. Los esfuerzos del Workingmens's Party (partido de los trabajadores) de Nueva York, fundado en 1829, resultaron baldíos en un período en que los asalariados, como clase, eran sólo un sector muy pequeño de la población. Este mismo fracaso, sin embargo, dio lugar a algunos enfoques positivos. George Henry Evans, antiguo dirigente del partido, sentó un principio que sería seguido más tarde: que la clase obrera debía votar en masa a sus amigos políticos *en el seno* de los partidos establecidos. Evans dio también muestras de que poseía conocimientos económicos al mantener que a los trabajadores en paro había que darles gratuitamente tierras en el Oeste. Muchas de las mejoras salariales logradas en años posteriores fueron consecuencia de la escasez de mano de obra más que de la agitación sindical.

La National Labor Union, creada por el fundidor William Sylvis en 1866, tenía poco que ver con la Asociación Internacional de Trabajadores fundada por Karl Marx en 1864. La NLU hacía hincapié en las necesidades de los trabajadores, no en las de la clase trabajadora, y establecía una distinción, importante para América, entre «productores», como los agricultores y los pequeños comerciantes, y «parásitos», como los intermediarios y los banqueros Efectivamente, en 1866, como también ocurriría más tarde, la mayoría de los americanos se habrían considerado a sí mismos productores, pero al mismo tiempo miembros de la clase media más que de la clase obrera. A pesar de sus contribuciones básicas, la NLU fue languideciendo por cuatro razones: esperaba mucho de los acuerdos puramente financieros y técnicos, Sylvis falleció en 1869, la depresión de 1873 planteó nuevos problemas, y las transformaciones de la izquierda europea tuvieron repercusiones en América: la Primera Internacional de Marx, la socialdemocracia de Lassalle y el anarquismo de Bakunin.

En 1870, lo que quedaba de la NLU se integró en la Primera Internacional; en esta nueva etapa participaron activamente algunos alemanes partidarios de Lassalle y un profesor de música alemán de Nueva York, Friedrich Sorge. El faccionalismo, especialmente en torno a la cuestión de si debía optarse por tácticas económicas o políticas, debilitó a las secciones americanas de la Internacional. Pero en 1876 y 1877 los violentos disturbios entre los trabajadores de los ferrocarriles y las revelaciones en torno a los Molly Maguires impulsaron a la izquierda a unificarse en el Workingmen's Party of the United States, que obtuvo buenos resultados en aquellas ciudades donde abundaba la población de origen

alemán, como Milwaukee, centro cervecero que siguió siendo socialista hasta la década de 1950. En 1877, el Workingmen's Party cambió su nombre por el de Socialist Labor Party, que dos años más tarde pretendía contar con diez mil afiliados en veinticinco estados. La prosperidad redujo al SLP a la impotencia; a principios de la década de 1880 sus efectivos ascendían sólo a 1.500.

Una rama disidente del SLP se afilió en 1881 a la Internacional Negra anarquista. Este movimiento, predominantemente alemán, recibió nuevos impulsos con la llegada de un virulento exiliado de Europa, Johann Most. La filosofía de los anarquistas germanoamericanos difería de la de los pensadores anarquistas indígenas, como Benjamin Tucker, cuyas opiniones eran pacifistas y jeffersonianas. Most había sido encarcelado en Inglaterra por haberse congratulado del asesinato de Alejandro II, y sus partidarios se consagraron celosamente a preparar la revolución proletaria violenta. Pero el anarquismo en todas sus manifestaciones recibió un duro golpe en 1886 al estallar una bomba en Haymarket Square, en Chicago, que mató a un policía. Albert Parsons, destacado anarquista de Chicago, fue injustamente colgado en venganza por este episodio, y el número de miembros de la Internacional Negra, que nunca había excedido de 7.000, comenzó a reducirse. Después de la huelga de los metalúrgicos de Homestead (Pensilvania) en 1892, el anarquista ruso Alexander Berkman trató de matar a Henry Clay Frick, mano derecha del magnate del acero Andrew Carnegie. Como si ello no fuera suficiente, el presidente McKinley fue asesinado en 1901 por un hombre que se declaró anarquista. Diez años más tarde se renovaría el interés por el anarquismo pero no pasó de ser un gesto radical de los intelectuales burgueses.

De todas las instituciones creadas por la propia clase trabajadora en su intento de influir sobre la sociedad industrial, la más duradera fue el sindicato. Antes de que adoptaran su forma más característica, los sindicatos americanos pasaron por diversas vicisitudes. Ya en 1792 los zapateros de Filadelfia se habían organizado con el propósito de emprender una acción colectiva en demanda de salarios aceptables y en 1799 se produjo una huelga contra la reducción de los salarios, pero tuvieron que transcurrir muchos años antes de que los sindicatos aprendieran a sobrevivir frente a la oposición de patronos y tribunales. Los dirigentes de los trabajadores, tanto fuera del movimiento socialista como dentro de él, estaban divididos entre los que se mostraban partidarios de las tácticas económicas y los que abogaban por las de naturaleza política. En la etapa anterior a la guerra civil y en la de la National Labor Union prevalecieron las tácticas políticas, pero a

partir de la década de 1870 comenzaron a aplicarse los métodos económicos.

Los Knights of Labor constituían una organización de transición, en cuyo programa figuraba la cooperación, la educación y la persuasión política. Pero en la práctica se inclinaba por la acción económica y las tácticas huelguísticas. Creada a finales de 1869 por un grupo de trabajadores textiles de Filadelfia, los Knights pretendían contar con 700.000 afiliados en 1886. Se trataba de una organización destinada a los «productores», es decir, a los agricultores y a los trabajadores urbanos, excluyéndose de su seno a «parásitos» tales como abogados y banqueros. Tal vez el principal éxito de Terence V. Powderly, gran maestre desde 1879, fuera el lograr la aprobación de los Knights por el Vaticano. Para protegerse, los Knights fueron una organización secreta hasta 1881, incurriendo así en la condena de la Iglesia católica. Pero el beneplácito vaticano a los sindicatos, conseguido en 1887 como consecuencia de las gestiones de Powderly, llegó demasiado tarde para los Knights si bien animó a otras organizaciones sindicales que trataban de organizar a la masa obrera católica. La decadencia sufrida por los Knights obedeció también en gran parte a la oposición de Powderly a las huelgas. El 1 de mayo de 1886, 340.000 obreros, en su mayoría miembros de los Knights amenazaron con abandonar el trabajo a menos que se les reconociera una jornada laboral de ocho horas. Powderly se negó a sancionar el recurso a la huelga y a suministrar fondos para apoyar la acción huelguística. Cuando en 1893 Powderly fue reemplazado como gran maestre por James R. Sovereign, un granjero de Iowa, el número de afiliados se había reducido a 75.000, sin perjuicio de que las desavenencias de este último con los socialistas en la década de 1890 debilitaran aún más al movimiento.

El progresivo auge de la American Federation of Labor disipó las esperanzas que pudieran subsistir sobre la resurrección de los Knights. A lo largo de la década de 1870 se habían creado veinte sindicatos «internacionales», cada uno de los cuales se atribuía jurisdicción sobre un determinado oficio en los Estados Unidos y Canadá. Esta organización, basada en las distintas actividades gremiales, contrastaba con la política seguida por los Knights de constituir grupos geográficos conocidos como Asambleas de Distrito. En 1881, los nuevos sindicatos se reunieron en un congreso en Pittsburgh para crear la Federation of Organized Trades and Labor Unions of the United States and Canada. En 1886, bajo la dirección de Adolph Strasser y Samuel Gompers, ambos del sindicato de cigarreros y antiguos socialistas, fue fundada la American Federation of Labor. Con una única interrupción Gompers,

de origen judío holandés, pero educado en Londres, ocupó la presidencia de la AFL hasta su muerte en 1924. Sus méritos como dirigente siguen siendo objeto de debate, pero lo cierto es que durante su mandato el número de miembros de los sindicatos afiliados a la AFL superó el millón en 1901 y llegó a la cifra de 5 millones en 1920.

En un primer momento la FAL adoptó una posi ra ambivalente en materia de acción política. Su creación se ha a inspirado en parte en el ejemplo del British Trades Union Congress, cuyos objetivos políticos eran cada vez más patentes, pero en la década de 1890 se produjo una escisión en el seno de la AFL que determinó que no apareciera en las Estados Unidos un partido obrero con base sindical. En la década de 1890, los socialistas se estaban esforzando por hacerse con el control tanto de los Knights como de la AFL. Daniel DeLeon, dirigente del Socialist Labor Party, intentó vanamente hacerse con la redacción del *Journal*, el periódico de los Knights; en la AFL, Thomas J. Morgan, secretario del sindicato de mecánicos, trató por su parte de imponer una moción que abogaba por la nacionalización de todos los medios de producción y transporte. Al cabo de hábiles maniobras de pasillo. Gompers y sus partidarios lograron derrotar esta moción en el congreso anual de 1894 y, en venganza, los socialistas votaron el cese de Gompers. Cuando Gompers fue reelegido al año siguiente, estaba resuelto a que sus antiguos camaradas no volvieran a empujar a la AFL por la senda socialista o política.

La filosofía de la AFL era conservadora, economista, antisocialista y antipolítica. Gompers era de la opinión de que la agitación proletaria era insuficiente para que pudiera surgir un movimiento revolucionario con conciencia de clase; los obreros se interesaban más bien por la seguridad del empleo y por lograr beneficios inmediatos para su propio oficio. El presidente de la AFL se esforzó por organizar lo organizable, es decir, una aristocracia integrada por los obreros especializados que podían triunfar en una huelga por ser insustituibles y por estar bien dotados de fondos y de inteligencia. Pero al propio tiempo Gompers era flexible; uno de los más importantes sindicatos afiliados a la AFL era el de los United Mine Workers of America, cuyos miembros eran obreros semicualificados. Como consecuencia de estas componendas los sindicatos de ferroviarios se negaron a afiliarse a la AFL.

Fue precisamente la incapacidad de estos sindicatos de ferroviarios (Brotherhood of Locomotive Engineers a partir de 1863, Brotherhood of Railway Conductors a partir de 1868, Brotherhood of Firemen a partir de 1873) para organizar a los obreros ferraviarios no especializados lo que llevó a la creación, en 1893, de la

American Railway Union, que un año más tarde contaba con 350.000 miembros. Cuando el gobierno del presidente Grover Cleveland recurrió a las tropas federales para acabar con la huelga de la ARU en 1894, las antiguas Brotherhoods cooperaron con las autoridades y la AFL se mantuvo al margen. Esta prudente actitud de la AFL había de provocar en el futuro la reacción de otras organizaciones obreras radicales inspiradas en la ARU, y en particular la de los Industrial Workers of the World, creada en 1905, y el Committee for Industrial Organization, en 1935, que atrajeron a la mano de obra no especializada. La actuación de estas dos organizaciones impulsó a la AFL a extender sus actividades y a interesarse por la suerte de los trabajadores más pobres. Pero a la larga la AFL protegía el bienestar de una minoría poderosa y privilegiada de trabajadores; ignoraba a los diez millones de personas que, según Robert Hunter, vivían en la miseria.

Una de las razones que explican el conservadurismo de las organizaciones obreras es que no consiguieron establecer una alianza política radical con los negros, con las mujeres y con los agricultores. En los años inmediatamente anteriores a la guerra civil, la clase obrera siempre había estado estrechamente relacionada con los defensores de la emancipación femenina, como Frances Wright, con el emancipador de los negros, Abraham Lincoln, y con las reivindicaciones de los agricultores de libre acceso a las tierras del Oeste. Como hemos visto, las relaciones entre blancos y negros se deterioraron a partir de la década de 1890. La alianza con las mujeres todavía seguía en pie; es más, la primera gran huelga en la industria textil tuvo lugar en 1909, cuando miles de muchachas judías abandonaron los *sweat shops* de Nueva York Pero las perspectivas de una acción política radical en alianza con el movimiento feminista eran nulas. En 1871, Victoria Woodhull, una de las más destacadas dirigentes del movimiento, defendió en público lo que ella misma practicaba, el «amor libre»; atacada por periódicos y predicadores, afirmó que el más famoso predicador de América, Henry Ward Beecher, se había acostado con Elisabeth Tifton, colega feminista suya. El movimiento feminista americano, que nunco pudo recuperarse de este escándalo, pasó por completo al conservadurismo abandonando todo tipo de ideas radicales, socialistas o de otra índole. La National American Woman Suffrage Association, creada en 1890, como su nombre indica apenas si perseguía otra cosa que el derecho al voto de las mujeres. Una de las pocas causas que las feministas llegaron a abrazar fue la prohibición del alcohol, precisamente por su inocuidad; el alcohol fue denunciado como una amenaza contra el hogar y la necesidad de reunir los votos requeridos para conseguir una enmienda fa-

vorable a la ley seca se transformó en un poderoso argumento en favor del sufragio femenino. Como es natural, esta actitud les enajenó el potencial apoyo de los obreros socialistas alemanes de las fábricas de cerveza, así como el de los bebedores moderados pertenecientes a la población trabajadora. La unidad de los radicales estaba condenada, al tiempo que las mujeres americanas no llegaron muy lejos con su voto una vez que lo hubieron obtenido a escala nacional en 1920 (gracias a la decimonovena enmienda). La imposibilidad de una alianza política radical entre el movimiento femenino y los sindicatos obedecía, en primer lugar, al conservadurismo de las sufragistas y, en segundo, a que, por carecer de voto en la mayoría de los estados industriales hasta aquella fecha, las mujeres eran en todo caso políticamente impotentes.

V. LA REBELION DE LOS POPULISTAS

Lo que ofrecía mejores perspectivas a los sindicalistas radicales era la alianza con los agricultores, a la que estos últimos podían aportar no ya sólo un enfoque radical sino también una experiencia política. El movimiento conocido como The National Grang había sido una respuesta tanto política como social a la industrialización; en 1875 contaba ya con 850.000 miembros en treinta y dos estados, muchos de los cuales pertenecían también a una gran diversidad de «partidos agrarios» y contribuían a la aprobación de «leyes agrarias» en las legislaturas estatales. El objetivo típico de estas leyes era controlar las tarifas ferroviarias, y aun cuando en muchas ocasiones los tribunales las anulaban, prepararon el terreno a la legislación federal, como la Interstate Commerce Act de 1887. Los *grangers* experimentaron también en el terreno cooperativista; en 1875 funcionaban en Iowa treinta silos en régimen de propiedad cooperativa, pero una brutal baja de los precios provocada por los capitalistas rivales los llevó a la bancarrota.

Aunque los movimientos Greenback y Greenback Labor de 1876-1884 surgieron en el seno de los círculos sindicalistas, sobre todo atrajeron a los agricultores. Durante la guerra civil, los billetes de banco emitidos por el gobierno federal *(greenbacks)* se convirtieron en el principal medio de pago, por lo que pronto escasearon. El nuevo movimiento reclamaba un control estatal sobre el sistema monetario para que hubiera una cantidad suficiente de *greenbacks* y obtuvo más de un millón de votos en las elecciones parciales de 1878, pero tan sólo 308.000 para su competente candidato presidencial, James B. Weaver, dos años más tarde. Los *greenbackers* tenían mucho en común con los propie-

tarios de minas de plata y otros partidarios de la utilización ilimitada de la plata (y no sólo del oro) para la acuñación del dólar: ambos grupos aspiraban a un sistema monetario inflacionista que ayudara a los agricultores. Los partidarios de la «plata libre» se rebelaron contra el «crimen de 1873», una ley promulgada a instancias de los sectores comerciales e industriales por la que se suprimía la acuñación de dólares de plata. En 1889 y 1890 fueron admitidos en la Unión seis nuevos estados muy dependientes de la agricultura y de la producción argentífera: Dakota del Norte y del Sur, Wyoming, Montana, Utah e Idaho. El fortalecimiento del bloque de la plata en el Congreso en 1890 llevó a la adopción de una medida intermedia (Sherman Silver Purchase Act) que permitía al gobierno comprar plata y emitir más billetes de banco sin por ello acuñar dólares de plata. Pero esta solución, más que acallar a los agricultores y a los mineros rebeldes, lo que hizo fue animarlos a seguir adelante.

Las «Farmer's Alliances» acabaron por preparar el camino a los populistas, a quienes acudirían en demanda de apoyo algunos dirigentes obreros radicales. Las Alliances se diferenciaban de la antigua Grange en la importancia que concedían a la acción política. La Northwestern Alliance fue creada en 1880, y diez años más tarde contaba con 130.000 miembros sólo en Kansas. La Southern Alliance, mucho más poderosa, declaraba tres millones de afiliados en 1890, en tanto que la Colored Farmers' Alliance afirmaba disponer de un millón. Todas estas organizaciones se pusieron de acuerdo sobre unas reivindicaciones básicas en una serie de congresos celebrados simultáneamente en San Luis en 1889, con las que se solidarizaron los Knights of Labor. Las Alliances eran hostiles al proteccionismo aduanero, que favorecía a la industria en detrimento de los agricultores, y a los bancos nacionales, y se mostraban partidarias de un impuesto gradual sobre la renta, y de la propiedad pública de los ferrocarriles y telégrafos. Un programa como éste debía atraer a trabajadores de muy diversa índole.

Los dirigentes de las Alliances se decidieron finalmente por la rebelión en gran escala a través de la creación de un tercer partido. Reunidas en Omaha (Nebraska) en 1892, crearon el People's Party, cuyos afiliados eran comúnmente conocidos como populistas. James B. Weaver, de Iowa, fue designado nuevamente candidato a las elecciones presidencias, al mismo tiempo que los delegados de Omaha adoptaban un programa político que propugnaba la acuñación ilimitada de la plata por el gobierno federal, la confiscación de las tierras en manos de especuladores y propietarios absentistas, un impuesto gradual sobre la renta, una reducción de la jornada laboral y más participación para los sindicatos, reformas en el sis-

tema electoral (voto secreto, plebiscito, elección directa de los senadores) que redujeran la corrupción de las grandes compañías, la propiedad estatal de los ferrocarriles, telégrafos y teléfonos, y la restricción de la inmigración. La filosofía de los populistas atraía tanto a los agricultores como a los trabajadores de las zonas industriales. En 1892 se produjeron violentas huelgas en las acererías de Carnegie en Homestead (Pensilvania) y en las minas de plata de Coeur d'Alene (Idaho), que parecían augurar que la unidad entre los agricultores y los obreros alcanzarían buenos resultados en las elecciones de aquel año. No en balde algunos de los puntos del programa de Omaha parecían tener suficiente atractivo para sacar el máximo partido del agitado panorama político. La monetización de la plata beneficiaría tanto a los mineros del Oeste como a los agricultores del Sur (David H. Waite, gobernador populista de Colorado, fue elegido por los mineros, a cuya huelga de 1894 había contribuido materialmente); la expropiación de los ferrocarriles privados atraería a los obreros urbanos radicales no menos que a los agricultores oprimidos por las exorbitantes tarifas del transporte; y la ofensiva contra la corrupción beneficiaría a quienes aspiraban a la reforma. Incluso las manifestaciones más «populistas», en sentido negativo del populismo, aquellos extremos que recogían los prejuicios más extendidos (aquí se utiliza la palabra «populista» en el sentido ruso y americano más que en el sentido intelectual francés), hallaron un denominador común entre los agricultores y los obreros de las fábricas: todos estos grupos acogían con satisfacción la petición de que se restringiera la inmigración.

Weaver obtuvo más de un millón de votos en 1892, es decir, el 9 por 100 del total. Los obreros no agrícolas sólo votaron masivamente por él en el Noroeste. Los populistas enviaron al Congreso a cinco senadores y a diez representantes, y tres populistas fueron elegidos gobernadores en Colorado (Waite), Kansas y Dakota del Norte. Puede afirmarse que 1892 fue el año del esplendor populista, ya que en 1896 dieron el primer paso hacia el anonimato al aceptar una candidatura conjunta con los demócratas, que habían elegido al radical de Nebraska, William Jenning Bryan, como candidato a la presidencia. Apasionado orador dotado de gran carisma, Bryan propugnaba la acuñación ilimitada de plata desde 1894. En la convención de su partido, los populistas optaron por apoyar a Bryan para evitar la ruptura en el seno de los partidarios de la acuñación. Aun cuando el programa del Partido Popular llevaba consigo otras reivindicaciones, éstas no tuvieron el menor eco en 1896. Muchos hombres de negocios demócratas se negaron a apoyar a Bryan, al tiempo que los republicanos gastaban cuatro

millones de dólares en hacer campaña contra él. Bryan venció en el Sur y en el Oeste, pero perdió por 600.000 votos. En las siguientes elecciones, los populistas presentaron a su propio candidato, Tom Watson, con escaso éxito.

Si el populismo fracasó como tercer partido, su filosofía resultó profética. Muchas de sus actitudes y tesis políticas sobrevivieron a la catástrofe de 1896, del mismo modo que ocurriera con el programa de los cartistas ingleses, que triunfó después de su desaparición. El movimiento de reforma de los *progressives* hizo suya, por ejemplo, la idea del impuesto gradual sobre la renta; otros puntos del programa populista, como los relativos a la planificación y la limitación de las cosechas, presagiaban soluciones adoptadas en los años 30; el plan de «subtesorería», en virtud del cual el gobierno federal concedería préstamos a los agricultores en favorables condiciones garantizados por los productos que el propio gobierno comercializaría, fue utilizado por sucesivas administraciones demócratas durante varias décadas; y la reivindicación de que se restringiera la inmigración fue atendida en 1921. Pero había algo más: los populistas habían dado ejemplo político. Los futuros movimientos agrarios siguieron las huellas del People's Party. En 1912, Arthur C. Towley, socialista de Minnesota, creó la Farmers' Nonpartisan Political League, con objeto de ofrecer el voto del bloque agrario a cualquier candidato político, demócrata o republicano, que defendiera los intereses de los agricultores. La Nonpartisan League alcanzó considerable éxito en Minnesota y Dakota del Norte, consiguiendo que varias importantes empresas fueran controladas por los poderes públicos. En 1918 los agricultores se animaron nuevamente a crear un tercer partido y en 1924 el Farmer-Labor Party, junto con los socialistas y la AFL, presentó la candidatura del senador Robert F. LaFollette, de Wisconsin, a las elecciones presidenciales. LaFollette venció únicamente en su Estado, pero el hecho de que siguiera siendo posible la candidatura de un tercer partido basada en una alianza entre obreros y campesinos contribuyó a que los principales partidos tomaran conciencia de lo que de otro modo habrían olvidado, los sentimientos de los trabajadores.

Cualquiera que fuese su valor propagandístico, el People's Party fracasó en cuanto institución política. La derrota de Bryan en 1896 y la subsiguiente decadencia de los populistas obedecían a diversas causas: la subida del precio del trigo por encima del dólar por *bushel,* debido a las malas cosechas en el extranjero, y el descubrimiento de oro en Alaska y en Africa del Sur restaron atractivo a las medidas inflacionistas; otras reformas de los populistas fueron abandonadas como consecuencia de su fusión con los

demócratas. Puede incluso afirmarse que para los populistas la derrota de 1892 fue más grave que la de 1896; el movimiento en favor de un tercer partido adoleció siempre de una debilidad congénita.

La diversidad regional había sido una fuente permanente de disensiones entre los agricultores. Los aparceros del Sur sentían poco interés por la libre acuñación de la plata o por los créditos supervisados por el gobierno federal; sus objetivos económicos eran menos ambiciosos que los de los grandes agricultores del Oeste. Ya hemos mencionado las divergencias raciales y étnicas como manifestación del escapismo rural. Miles de negros fueron obligados a votar contra sus propios intereses. Víctimas fáciles de su debilidad en la cuestión racial en el terreno doméstico, los populistas fueron incapaces de adoptar una postura firme en la cuestión de la guerra hispanoamericana de 1898 (Bryan, sumiso, se alistó a pesar de sus dudas acerca de la política de McKinley y del colonialismo). Dado que los populistas fueron incapaces de explotar los temas importantes, perdieron terreno en beneficio de los partidos principales cuyos dirigentes contaban con mayor experiencia en la redacción de los programas políticos y en la manipulación de las elecciones.

Fue una desgracia para los populistas que la alianza con los obreros fracasara en el momento en que la población urbana crecía deprisa. Entre 1894 y 1896 hubo en algunos estados cooperación entre elementos sindicalistas y socialistas y el People's Party Así, el *Arbeiter Zeitung* de Chicago había instado a los socialistas a que apoyaran la alianza entre trabajadores y populistas, operación que también fue respaldada por los radicales más destacados de Illinois, como Thomas J. Morgan y Henry Demarest Lloyd. Pero los populistas salieron malparados de las elecciones locales, fracaso que obedecía a diversas razones: los agricultores se oponían a las nacionalizaciones en gran escala y los socialistas a la libre acuñación de la plata; la creciente pujanza del socialismo en Chicago repelía a los agricultores, que quizás hubieran visto con agrado una alianza con elementos urbanos más conservadores. Samuel Gompers, de la AFL, ahondó la brecha al dejar bien sentado que era contrario a un nuevo acuerdo tanto con los socialistas como con los agricultores, patronos al fin y al cabo y en determinados aspectos enemigos naturales de los asalariados. Como es lógico, esta falta de unidad no podía desembocar en una campaña electoral eficaz. Los agricultores miraban hacia el pasado preindustrial en busca tanto de inspiración táctica como de ideología y, consecuentemente, su partido fracasó.

El fracaso del socialismo en los Estados Unidos fue la manifestación de una fallo en las organizaciones socialistas. Los socialistas americanos —cualesquiera que sean las objeciones que puedan hacerse a la palabra «socialismo» en los Estados Unidos— fueron en cierta medida unos profetas. Al pronosticar que los bajos salarios reducirían la demanda y amenazarían al capitalismo, prepararon el camino para la nueva economía de la década de 1930, y al contemplar la constitución de los trusts como un paso hacia adelante que había de ser acogido con satisfacción, contribuyeron a formar la nueva ideología «progresista» que acabó por imponerse en la política americana tras las elecciones de 1912.

Pero el significado del Socialist Party of America (SPA) reside sobre todo en su fracaso. El SPA, organización carente de cohesión que acogía en su seno a gran variedad de hombres y de ideologías, fue creado en 1901 por iniciativa de Morris Hillquit, inmigrante perteneciente a la clase media de Riga y afincado en Nueva York. Atrajo a populistas desilusionados, a reformistas de la clase media, a inmigrantes alemanes y a americanos nativos tan dispares como aparceros de Oklahoma y abogados de Los Angeles Su primer candidato presidencial fue Eugene V. Debs, dirigente de la huelga ferroviaria de 1894. Debs obtuvo 409.000 votos en las elecciones de 1904 y 897.000 en las de 1912, es decir, el 6 por 100 del total. El número de afiliados al partido se triplicó entre 1908 y 1912, año en que había 56 alcaldes socialistas en los Estados Unidos. Cuando A. L. Benson se presentó a las elecciones presidenciales de 1916, el número de votos bajó a 585.000, pero subió de nuevo a 923.000 en 1920, año en que Debs volvió a presentarse desde la cárcel (donde languidecía por oponerse a la participación americana en la primera guerra mundial). En 1932, Norman Thomas consiguió 885.000 votos; a la vista de la depresión y del aumento de la población estos resultados eran poco satisfactorios. De hecho, el SPA alcanzó su cenit en 1912, manteniéndose en las diversas elecciones locales hasta 1918, pero a partir de la posguerra se inició su declive.

La decadencia de SPA puede atribuirse a una serie de dificultades. Al igual que los populistas y que los grandes partidos, los socialistas estaban obligados a atraer a grupos muy diversos; cuando los demócratas o los republicanos hacían alguna concesión con el fin de reconciliar a sus distintos partidarios en conflicto ello se aceptaba como la cosa más natural, pero cuando un tercer partido hacía alguna componenda con el fin de preservar a su heterogénea población, parecía que cometía una traición a sus principios

y el partido perdía respetabilidad. El partido socialista contemporizó efectivamente un cierto número de cuestiones. En su seno se debatía constantemente si era o no deseable cooperar con los sindicatos; los partidarios de esta cooperación estaban divididos a su vez entre quienes pretendían ganarse a la AFL y a sus afiliados para el socialismo y quienes deseaban un sindicato socialista alternativo *(dual unionism)*. Tras diez años de polémica en torno a estos temas, el partido dio carácter prioritario a la actividad política y al intento de ganarse los favores de la AFL o, al menos, de no enfrentarse con los sindicalistas. Ello significó la victoria de los moderados sobre la izquierda y el primer golpe asestado a la identidad socialista. Pero los compromisos no pararon aquí. En 1912 el SPA se congració con el electorado burgués al condenar la violencia revolucionaria. Victor Berger, elegido por los ciudadanos de Milwaukee para el Congreso en 1910, apeló al chauvinismo de la clase trabajadora al atacar a los inmigrantes chinos y japoneses. Y cuando se trató de la igualdad de los negros y de las restricciones a la inmigración, la actuación del SPA adquirió un inconfundible matiz racista.

Antes de 1910, los partidarios del SPA no eran menos nacionalistas que el conjunto de la población americana y desertaron masivamente de sus filas tan pronto como la influencia de los «nuevos» inmigrantes aumentó en el seno del movimiento. En 1912, el 13 por 100 de sus 118.000 miembros pertenecían a grupos que hablaban idiomas extranjeros; aquel porcentaje pasó al 30 por 100 en 1918 y al 53 por 100 en 1919, con la llegada de inmigrantes procedentes de Rusia y países vecinos. La exclusión de la izquierda en 1912 y 1913 privó al SPA de los 50.000 afiliados que con mayor probabilidad habían abogado por la causa de las razas oprimidas. Pero ni siquiera esta purga satisfizo a sus miembros «nórdicos» que, a partir de 1913, se pasaron en gran número al Partido Demócrata del sudista Woodrow Wilson. El Partido Demócrata agitaba el señuelo de la reforma nacional e internacional, y pulsaba además la misma cuerda racial.

La primera guerra mundial significó la quiebra definitiva del Partido Socialista. Del mismo modo que la gran depresión de 1929 cogería desprevenidos a los socialistas americanos, a pesar de que la teoría socialista la podría haber predicho, también les sorprendió la ruptura de hostilidades en 1914, perfectamente conforme con la doctrina marxista. Se sintieron desconcertados ante la forma en que la mayor parte de sus correligionarios europeos respaldaban los esfuerzos bélicos nacionalistas de sus respectivos países. Una de las alternativas consistía en apoyar el esfuerzo bélico nacional al producirse la entrada de América en la

guerra en 1917, enfocándola como un conflicto imperialista que representaba el estadio final del capitalismo. Pero, por otra parte, parecía inmoral secundar una guerra librada en beneficio de los logreros capitalistas. En estas circunstancias, algunos socialistas de izquierda, como E. W. Walling y Jack London, se inclinaron por la guerra; otros, más a la derecha, como Victor Berger, se opusieron a ella. Desde cierto punto de vista resulta comprensible que Berger, que representaba a los electores germano-americanos de Milwaukee, adoptara esta postura; lo que ya es más sorprendente es que los socialistas americanos opuestos a la intervención no pasaran a la clandestinidad. Al igual que los universitarios rebeldes de la década de 1960, combatían los prejuicios del sistema político, pero, al propio tiempo, creían inocentemente que serían tratados con indulgencia por el Gobierno y por el poder judicial. Los socialistas fueron presa fácil del Departamento de Justicia y de la Oficina de Inmigración en la vasta campaña que se desencadenó entre 1917 y 1919 para arrestar y hostigar a los radicales. Las redadas y pesquisas que cayeron sobre el movimiento socialista lo sumieron en el abatimiento, del que ni siquiera pudieron sacarlo los 900.000 votos obtenidos por Debs como candidato a la presidencia en 1920.

El fracaso del socialismo en los Estados Unidos ha despertado no poca atención porque constituye un rasgo característico de la historia de este país. El anarcosindicalismo no fracasó sólo en América, sino en todas partes, por lo que ha dado lugar a menos especulaciones históricas. Sin embargo, si algún grupo socialista conmocionó a la recién industrializada nación éste fue el de los Industrial Workers of the World (IWW o *wobblies*). El Congreso constituyente de los IWW se celebró en Chicago en 1905 y a él asistieron representantes de la poderosa Western Federation of Miners (WFM), Debs y De Leon y miembros disidentes de varios sindicatos, como William E. Trautmann, que acababa de ser depuesto como redactor-jefe del *Brauer Zeitung*. La WFM les retiró en seguida su respaldo oficial y los IWW dedicaron su atención a los leñadores y a los trabajadores agrícolas temporeros. Una de las causas abrazadas por los *wobblies* en el Oeste fue la de la libertad de expresión; allí donde los patronos y las autoridades prohibían los discursos de los dirigentes obreros, los *wobblies* hacían prácticamente imposible su ingreso en la cárcel al desafiar la prohibición local y dejarse detener en crecido número. Comenzando por una huelga de obreros fabriles en McKees Rocks (Pensilvania) en 1909, los IWW fueron penetrando hacia el Este. Las huelgas de Lawrence (Massachusetts) en 1912 y de Paterson (Nueva Jersey) en 1913 alcanzaron gran resonancia. Los obreros que participaron

en estas últimas huelgas eran en su inmensa mayoría «nuevos» inmigrantes, canadienses franceses, italianos, polacos, griegos y una buena proporción de irlandeses recién llegados. Bajo la aparente disparidad de la masa de afiliados a los IWW —mujeres y niños trabajadores, negros, «nuevos» inmigrantes, obreros temporeros— había un denominador común: por distintas razones no podían votar.

En contra de la opinión de DeLeon, cuyas objeciones dejaron de tener importancia al ser expulsado de los IWW en 1909, los *wobblies* apelaron tanto a quienes no harían uso de su derecho al voto como a quienes no podían hacerlo. A lo largo de su experiencia política, los dirigentes de la WFM habían perdido toda esperanza de acabar con la corrupción de las grandes compañías. William D. («Big Bill») Haywood, secretario y tesorero de la WFM, pidió que se hiciera mayor hincapié en la acción económica, convirtiéndose en un importante organizador de los *wobblies*. Haywood y la WFM proporcionaron también una segunda faceta a la ideología de los IWW. Dado que la American Federation of Labor era partidaria de los sindicatos por oficios, pronto fue calificada sarcásticamente de «American Division of Labor»; los *wobblies*, por el contrario, abogaban por el sindicalismo industrial. La acción económica a través del sindicalismo industrial resumía la filosofía del movimiento sindicalista americano autóctono.

A partir de 1909, comenzó a asociarse a los IWW con la filosofía anarcosindicalista de la violencia que se había desarrollado en Francia. Para desvincularse de cualquier relación de este tipo, entre 1912 y 1913 el SPA expulsó de sus filas a cuantos prestaban oídos a los IWW. Esto dio gran notoriedad a los *wobblies*. Los partidarios de Haywood y de los IWW se distanciaron luego de la socialdemocracia y no pocos (Earl Browder, entre otros) se pasaron al comunismo cuando se constituyeron los partidos comunistas americanos en 1919. El desarrollo de esta purga produjo en los Estados Unidos la impresión muy generalizada y netamente americana de que socialismo equivalía a violencia, por lo que parecía oportuno poner fuera de la ley al socialismo radical. Los diversos estados promulgaron contra los sindicatos nuevas leyes penales que reforzaron la legislación federal del período bélico dirigida contra los radicales. Aplicadas contra un sindicato como el de los IWW que carecía de organización eficaz para defenderse, aquellas disposiciones apagaron el entusiasmo revolucionario de los trabajadores no cualificados y Haywood huyó a la Unión Soviética para evitar ser encarcelado nuevamente.

En los Estados Unidos se ha producido un cierto grado de socialización y, en cierta medida, las objeciones americanas al socia-

lismo han sido puramente retóricas, pero ello no obsta para que el fracaso de los partidos socialistas, como tales, haya sido una de las características más destacadas de la historia americana. Se han mencionado ya algunas de las razones de este fracaso: el conservadurismo y el exclusivismo del movimiento sindicalista, la no participación de los negros y el recelo de los agricultores. Algunos investigadores han apuntado otros factores más generales. Selig Perlman, famoso desertor del movimiento socialista ruso, tras comparar los movimientos obreros en Rusia, Alemania, Gran Bretaña y en su tierra de adopción, Estados Unidos, llegaba a la conclusión de que el capitalismo americano era tan excepcionalmente fuerte que podía resistir cualquier amenaza a la propiedad privada [7]. Pero tan plausible como ésta es la opinión más reciente de Louis Hartz de que el conservadurismo americano nunca fue lo suficientemente fuerte como para provocar una reacción radical [8].

Se ha descrito el radicalismo como un fenómeno extraño que nunca prosperó debido a la desunión étnica y que acabó por debilitarse con la asimilación de los inmigrantes. Debe afirmarse, sin embargo, que Bryan, Debs y Haywood eran americanos de pura cepa. Por otra parte, el economista Jonh R. Commons ha argumentado que la presión de la inmigración (ilimitada) pudo acabar por sumir en la miseria y radicalizar al proletariado americano. Otro de sus puntos de vista es que a la clase obrera americana no le tentaba la acción revolucionaria porque se hallaba en situación de inferioridad numérica (relación de 1 a 2) respecto de las clases media y alta [9]. Pero, ¿por qué? Como ya hemos señalado en el capítulo 3, la amplitud de los recursos humanos y materiales contribuía a hacer de América un país próspero; era precisamente la relativa abundancia de recursos lo que le permitía el lujo de un «proletariado» bien remunerado, externamente aburguesado y en permanente minoría, dado que la automación estaba al alcance de la nación.

Otra explicación del fracaso del socialismo en los Estados Unidos mantiene que la extendida convicción de que cualquier hombre capaz podía llegar a algo en América tenía cierta base objetiva; lo que impidió el desarrollo de los movimientos de protesta sobre la base de la lucha de clases fue la posibilidad extraordinariamente favorable de un ascenso social [10]. Puede objetarse a esta teoría que un alto grado de movilidad social parece haber sido una característica de todas las sociedades industriales, y no sólo de los Estados Unidos; un estudio sobre la movilidad social en Copenhague entre 1850 y 1950 avala esta objeción [11]. Más importancia que la movilidad social *dentro* de los Estados Unidos tenía la movilidad geográfica de los inmigrantes, que para tantos europeos significaba

un apreciable salto en la escala económica. Mientras permaneciera vivo el recuerdo de las condiciones de vida en Europa —y los ghettos étnicos subsistentes las rememoraban constantemente— difícilmente podrían poner los americanos en tela de juicio su sistema económico. De esto a atribuir la opulencia americana a las virtudes americanas y caer así, si no en un *laissez-faire* práctico sí al menos en un antisocialismo retórico, no faltaba por supuesto más que un paso.

VII. LA REFORMA LIBERAL: «LA ERA PROGRESISTA»

El historiador italiano Croce llamó a los años 1871-1914 en Europa *l'età liberale,* la era liberal [12]. En América los liberales desempeñaron también un importante papel en la vida nacional, y por razones muy semejantes. Los estadistas europeos como Bismarck, Clemenceau, Chamberlain, Sagasta, Giolitti y Kerenski no eran muy diferentes de dirigentes políticos americanos como Theodore Roosevelt y Woodrow Wilson por cuanto adoptaron políticas de reforma social moderada destinadas a atajar la revolución y la reacción y a conseguir el respaldo de las nacientes clases medias. Pero al igual que en Rusia la amenaza revolucionaria fue demasiado fuerte para que pudiera triunfar la reforma liberal, en España y en los Estados Unidos fue excesivamente débil. En 1919, los enemigos del socialismo en América se dedicaban a perseguir a sus partidarios en lugar de luchar por la reforma.

De *Progressive Era* (era progresista) es como grandilocuentemente han calificado los historiadores americanos al período comprendido entre 1901 y 1917. De hecho, el movimiento progresista debía mucho a los antecedentes y a la propaganda del siglo XIX. Algunos industriales habían tratado ya de mejorar las condiciones de vida de sus trabajadores; George Pullman, por ejemplo, construyó una ciudad modelo para las familias de los obreros que fabricaban sus lujosos vagones de ferrocarril. Otro antecedente de la reforma, también de carácter privado, lo constituye el movimiento de las organizaciones caritativas, iniciado en Londres en 1869, que se extendió rápidamente a los Estados Unidos. En 1892, las Charity Organization Societies establecidas en diversas ciudades americanas contaban ya con cuatro mil voluntarios. Su trabajo consistía en visitar a las familias pobres necesitadas, prestarles ayuda moral y económica e informar a las organizaciones acerca de sus necesidades inmediatas. De este modo el principio de eficacia se extendía de la industria a la caridad.

En la década de 1890, las Iglesias se unieron al clamor general exigiendo reformas. El mejor exponente de una filosofía conocida como el «Evangelio social» *(Social Gospel)* fue el congregacionalista Washington Gladden, que advertía que si los cristianos no tomaban conciencia de sus responsabilidades sociales, su fe degeneraría en irrelevante superstición, y la sociedad en lucha de clases. Incluso los tribunales, que hasta entonces recelaban del reformismo agrario o sindical porque la mayoría de los jueces habían tenido una experiencia previa como abogados de empresas, comenzaron a modificar su actitud. En 1908, el abogado Louis D. Brandeis defendió ante el Tribunal Supremo de los Estados Unidos una ley aprobada en Oregón para proteger a las mujeres trabajadoras contra la explotación; en la famosa sentencia dictada en el caso Muller contra Oregón, el Tribunal Supremo aceptó la validez de los argumentos humanitarios aducidos por Brandeis.

Los americanos habían sido preparados para la reforma liberal por una propaganda de diversa índole. La propaganda de los populistas contra la corrupción en el gobierno culminó en la acción a nivel estatal primero, y más tarde, a partir de 1901, a escala nacional. Así, por ejemplo, la decimoséptima enmienda (1913) estableció, con carácter nacional, la elección directa de los senadores por votación popular. En la década de 1880 a la ofensiva contra la corrupción se sumaron, en las áreas urbanas, los reformadores de la clase media llamados *mungwumps*. Entre tanto, la lectura de las obras de los reformistas utópicos había alcanzado gran difusión; del libro *Progress and poverty* de Henry George, publicado en 1879, que abogaba por un «impuesto único» sobre la tierra para acabar con la especulación, se vendieron dos millones de ejemplares; la novela de Edward Bellamy, *Looking backward* (1887), y la crítica a la economía americana de Henry Desmarest Lloyd, *Wealth against commonwealth* (1894), alcanzaron una popularidad semejante. Ambos libros ponían de manifiesto el carácter despiadado del capitalismo y de la libre empresa. Finalmente, un grupo de escritores y periodistas a los que el presidente Theodore Roosevelt llamó despectivamente los *muckrakers* («rastrilladores de estiércol») referencia a la obra de Bunyan de 1684 *Pilgrims progress* consiguió que incluso los ciudadanos más alérgicos tomaran conciencia de que la nación tenía planteados graves problemas sociales. Las opiniones de los *muckrakers*, que eran objeto de cuidadosa investigación aunque se presentaban de manera sensacionalista, llegaban al público a través de las florecientes revistas de diez centavos, como *McClure's*, cuya tirada pasó de 120.000 ejemplares en 1895 a medio millón en 1907. En estas revistas fueron puestos en la picota temas hasta entonces tabú;

uno de los ejemplos más conocidos fue la revelación de las inmorales prácticas comerciales de la Standard Oil Company por la periodista Ida M. Tarbell en 1903. En 1900, el impulso liberal había alcanzado un auge considerable; únicamente le faltaba cohesión.

El asesinato del presidente McKinley en 1901 a manos de un perturbado que se creía anarquista recordó a los americanos el peligro que suponía el radicalismo extremado, al tiempo que llevó a la Casa Blanca a un vicepresidente descrito por un político conservador como un «maldito vaquero». El espectacular estilo de dirección de Theodore Roosevelt aportó al progresismo la cohesión de que carecía hasta entonces. Se considera generalmente que el florecimiento del progresismo tuvo lugar durante los mandatos presidenciales de Roosevelt (1901-1909) y de Wilson (1913-1921), si bien algunos historiadores limitan la etapa reformista a los años inmediatamente anteriores a la entrada de América en la primera guerra mundial, es decir, de 1913 a 1917. La presidencia de William Howard Taft (1909-1913) suele considerarse, aunque no del todo justamente, como un intermedio conservador.

¿Cuáles eran los postulados de los progresistas? Sin perjuicio de que el movimiento alcanzara en ocasiones cohesión y reposara sobre una ideología ampliamente compartida de reformas liberales, ello no obstaba para que fuera también un conglomerado de grupos diversos, con puntos de vista divergentes si no contradictorios. Puede ser considerado en primer término como una respuesta a las quejas de los pobres. Entre aquellos que, movidos sobre todo por el idealismo, propugnaban un programa de reforma social figuraban personas pertenecientes a la segunda generación de industriales que habían tomado conciencia de la situación, como John D. Rockefeller Jr., junto con sacerdotes, rabinos, dirigentes obreros, profesores y asistentes sociales con experiencia directa de las condiciones de vida en los suburbios. Pero, según Richard Hofstadter, entre los dirigentes del progresismo tuvo mayor importancia otro grupo de intelectuales burgueses, dedicados a profesiones liberales, que veían amenazado por los nuevos ricos [13] su papel tradicional en cuanto dirigentes políticos y sociales. Aun cuando la tesis de Hofstadter no resiste a un análisis cuantitativo, pues un gran número de progresistas eran advenedizos y muchos de sus contrincantes pertenecían a familias en decadencia, sí parece encajar con la personalidad de algunos de sus principales representantes, como Theodore Roosevelt, el hombre que de 1907 a 1909 envió a la flota de los Estados Unidos a dar la vuelta al mundo con el único propósito de impresionarlo. Algunos reformistas, incluido el propio Roosevelt, encajaban además en el modelo del progre-

sista «eficiente». Cuando en 1890 desapareció la frontera como línea continua de asentamiento, algunos americanos comenzaron a darse cuenta de que la abundancia ilimitada no había de durar eternamente, por lo que reclamaron una mayor eficacia industrial y la conservación de los recursos naturales.

Los diversos grupos de progresistas tratados hasta ahora no se excluían entre sí. Un partidario de la conservación de los recursos naturales podía ser también un defensor de los sindicatos, y un director que predicara la eficiencia no tenía por qué encontrarse desplazado en un comité de asistencia social. La búsqueda de un común denominador entre ellos nos lleva a traer a colación el análisis marxista-leninista y la obra de los historiadores «radicales» americanos, como Gabriel Kolko o William Appleman Williams [14]. Este análisis supone la existencia de una clase dirigente americana. En el siglo XX, naturalmente, esta clase no incluía ya a la aristocracia de los plantadores, sino a una alta burguesía urbana y a los industriales más hábiles. Lo que motivaba a la clase dirigente era su autoperpetuación; la palabra clave de este espíritu de conservación era «progresismo», y sus objetivos inmediatos, la liberalización de la sociedad americana y el estímulo de la economía a través de la conquista imperialista de nuevos mercados mundiales El inconveniente de la teoría marxista-leninista estriba en que los estadios finales del capitalismo no dieron paso a la revolución proletaria. Ya se han apuntado algunas razones que explican este fenómeno, pero en esta búsqueda de un elemento unificador en el progresismo no está de más recordar que los progresistas solían creer —aunque sin fundamento— que la lucha de clases estaba a la vuelta de la esquina.

Esta visión catastrofista aparece claramente en la literatura del período progresista, por ejemplo, en la novela de Jack London *The iron heel,* publicada en 1908, y también en muchos otros escritos de carácter social, desde las historias sensacionalistas de los *muckrakers* hasta los informes de los investigadores de la universidad de Wisconsin, que se hacían eco de la creciente incidencia de la violencia en la industria. La preocupación por la lucha de clases tenía el mismo origen que el propio movimiento progresista, y el desarrollo de los acontecimientos explica por qué ganaban terreno las tesis catastrofistas. Los violentos enfrentamientos entre obreros y esquiroles en Homestead (Pensilvania) en 1892 y en Cripple Creek (Colorado) en 1903 y 1904, la voladura del edificio del *Times* de Los Angeles por un grupo de sindicalistas conservadores en 1910 y los extensos debates en el seno del Partido Socialista en torno a la violencia en 1912 no contribuyeron en modo alguno a tranquilizar a los espectadores de la escena ameri-

cana. Los distintos grupos se inquietaban por distintas cuestiones Los partidarios de la conservación de la naturaleza temían que el relativo agotamiento de los recursos naturales llevara a la petición de su expropiación forzosa; los progresistas conscientes de su condición social se oponían no sólo al poder de los nuevos ricos, sino también al poder de los nuevos dirigentes políticos de los estratos inferiores. Tanto los capitalistas como los obreros trataban de explotar en beneficio propio la violencia en la industria; las grandes agencias de detectives disponían de espías en la industria que descubrían intrigas revolucionarias en cada rincón y alentaban el miedo de ambas partes. El éxito alcanzado por la prensa sensacionalista *(yellow journalism)* en la década de 1890 hacía que no pasara inadvertido ni el más leve síntoma de agitación. Finalmente, los propios reformistas sociales, a pesar de que en su mayoría eran pacifistas, explotaban el miedo a la lucha de clases y a la violencia con el fin de ayudar a los pobres. La Commission on Industrial Relations, que entre 1912 y 1916 elaboró un detallado programa de reformas sociales, fue creada en respuesta a la publicidad alcanzada por la explosión de Los Angeles y otros supuestos signos de la lucha de clases. Pero estas tácticas provocaron una reacción negativa porque se llegó a creer que efectivamente existían elementos revolucionarios en el movimiento sindical. Esta sospecha se vio fortalecida por la revolución rusa de 1917; de aquí que la psicosis de miedo y la ola de persecuciones *(Red Scare)* de 1919 fuese la última y lógica manifestación del progresismo, y no su rechazo, como cabía imaginar.

El análisis de la puesta en práctica de la reforma progresista a nivel nacional pone también de manifiesto que desde un primer momento los dirigentes del movimiento estaban decididos a mantener controladas a las masas. Su táctica consistía en proponer una serie de reformas apaciguadoras que no iban tan lejos como las adoptadas en la Europa industrial contemporánea, y en asegurar en todo caso el mantenimiento del orden. La primera manifestación del progresismo a escala nacional fue la reforma militar. El desempleo y los desórdenes de 1894 impulsaron la adopción por el ejército regular de tácticas de lucha callejera más perfeccionadas. El presidente Grover Cleveland autorizó la construcción de más acorazados, en parte con objeto de aliviar el paro y en parte para mantener el orden a escala mundial. Elihu Root, secretario de Guerra en el gobierno del presidente McKinley (y secretario de Estado en el de Roosevelt) intentó nacionalizar las milicias estatales, a la vista de su pobre actuación en la guerra contra España. Su propósito de implantar un mando más eficiente era típicamente progresista. El Estado Mayor data también de los

tiempos de Root. Pero la tradición del soldado ciudadano estaba demasiado arraigada para que prosperaran sus reformas más radicales.

También el presidente Theodore Roosevelt tropezó con una fuerte oposición, en especial por parte del Congreso, cuando recurrió a los poderes presidenciales con el fin de llevar adelante la reforma. A los senadores conservadores, como Marcus Hanna, industrial de Ohio, les agradaba que Roosevelt actuara como gendarme del mundo, pero no aceptaban que amenazara con enviar tropas federales para acabar con el *lock-out* decretado en 1902 por los propietarios de las mimas de carbón de Pensilvania. La autoridad moral de Roosevelt sobre el Congreso era escasa por haber llegado a la presidencia únicamente como resultado del asesinato de McKinley, pero su relección en 1904 modificó por completo el panorama. A partir de entonces siguió adelante sin trabas con su proyecto de «juego limpio» *(Square Deal)* en el sentido de justicia social para todos, incluidos el capital y el trabajo. Durante su mandato, determinadas compañías, como la Standard Oil, fueron llevadas ante los tribunales por prácticas monopolísticas. La lucha desencadenada por Roosevelt contra los trusts era anacrónica en la medida en que, como él mismo reconocía, las grandes empresas *(big business)* no se dejarían desbancar de la economía americana. La realidad fue que Roosevelt se limitó básicamente a lanzar una campaña verbal contra los trusts y contra la faceta más fea del capitalismo. En la práctica estaba dispuesto a permitir que los hombres de negocios resolvieran sus propios asuntos; así, la ley Hepburn de 1906 autorizó a la Interstate Commerce Commission (creada en 1887 pero raramente utilizada hasta 1906) a modificar las tarifas de los ferrocarriles, pero dejó en manos de los empresarios particulares la iniciativa de fijarlas en primer término.

Roosevelt compartía la fe de muchos progresistas en el potencial regenerador de la frontera. Siendo joven había restablecido su salud en el duro Oeste y en 1898 participó en la guerra de Cuba a la cabeza de los «Rough Riders», regimiento de soldados de caballería voluntarios, muchos de los cuales eran vaqueros, cazadores y deportistas. En su calidad de presidente, Roosevelt dio el espaldarazo oficial a las actividades de los partidarios de conservar la naturaleza al retirar de la venta más de 50 millones de hectáreas de bosques del Estado que hoy en día constituyen el corazón del sistema forestal y de los parques nacionales americanos, poniendo fin de este modo a la explotación privada de una parte importante del patrimonio nacional. Su preocupación por el bienestar general motivó también la promulgación de una ley sobre alimentos y medicamentos en 1906. El ataque de Upton Sinclair, en su novela *The*

jungle (1906), contra la industria de conservas cárnicas de Chicago perseguía convertir a sus lectores al socialismo; en lugar de esto lo que consiguió fue que los consumidores se sintieran asqueados y pidieran una reforma. Roosevelt y otros progresistas reglamentaron determinadas actividades, como las industrias cárnicas, no sólo para beneficiar a los capitalistas y a los obreros, sino también para proteger los intereses del consumidor, que en esos años se convirtió en un importante factor político.

William Howard Taft, presidente republicano entre 1909 y 1913, era conocido por su insensibilidad política y por su conservadurismo, desde los tiempos en que como juez federal había dictado con frecuencia sentencias desfavorables para los trabajadores, lo que no obstó para que él también propugnara una legislación progresista. A pesar de que tenía fama de ser el presidente de los capitalistas, Taft autorizó el doble de procesos contra los trusts que Roosevelt, su predecesor. La ley Mann-Elkins, de 1910, fortaleció aún más las competencias de la Interstate Commerce Commission. La decimosexta enmienda, aprobada en 1913, hizo posible un impuesto federal sobre la renta. Finalmente, ante la amenaza de un inminente conflicto de clases, creó la Commission on Industrial Relations. La Comisión elaboró un programa de reformas sociales que mereció poca atención durante la presidencia de Wilson pero que proporcionó muchas de las ideas del New Deal en la década de 1930.

Así como una serie de ideas progresistas se materializaron en la década de 1930, así también la legislación promulgada en tiempos de Wilson plasmó algunas de las reivindicaciones del populismo. La ley Underwood, de 1913, por la que se rebajaban los derechos aduaneros sobre el acero y otros productos, dimanaba de los principios decimonónicos del libre cambio; la ley Clayton, de 1914, clarificaba los objetivos de la ley Sherman de 1890, concebida contra los trusts y no contra los sindicatos; la ley de créditos agrícolas, del mismo año, proporcionaba créditos a los agricultores en las condiciones que desde hacía tiempo tanto reclamaban. Otras disposiciones legislativas protegían a los trabajadores al tiempo que contemplaban a un elector de reciente aparición, el consumidor; la ley La Follette, de 1915, y la ley Adamson, de 1916, impedían la explotación de los maquinistas de las locomotoras y de los marineros, respectivamente, si bien las motivaciones retóricas que las acompañaban hacían hincapié en que los pasajeros estarían más seguros en manos de unos empleados sanos y felices.

En 1917, la entrada de los Estados Unidos en la primera guerra mundial produjo la expresión más vigorosa del progresismo. El patriotismo embotó la capacidad crítica de los conservadores, flo-

reciendo un «nuevo liberalismo» que se manifestó en el creciente intervencionismo federal en la economía. La Junta de Industrias de Guerra (War Industries Board) consiguió un aumento del 20 por 100 en la producción; la Administración de Alimentos (Food Administration) estimuló la producción agrícola; la Junta Nacional del Trabajo de Guerra (National War Labor Board) logró mantener un bajo nivel de huelgas mediante sustanciales concesiones al movimiento obrero, y los ferrocarriles fueron intervenidos por los poderes públicos. Una interpretación afirma que las empresas americanas acogieron con satisfacción el creciente intervencionismo federal en la economía y que fue precisamente durante la primera guerra mundial cuando aquéllas consiguieron el apoyo federal a determinadas prácticas restrictivas, tales como los acuerdos sobre precios y mercados [15]. Se acepte o no esta interpretación de que el elemento dominante del progresismo lo constituían las grandes empresas, no cabe duda de que las medidas patrocinadas por el gobierno durante la guerra contribuyeron a fortalecer el capitalismo al atacar la raíz del descontento social.

De quienes seguían adoptando una actitud radical a pesar de las medidas liberales del período bélico se encargaron la ley contra el espionaje, de 1917; la ley contra la sedición de 1918, y una ley del mismo año que disponía la deportación de los radicales extranjeros. Al aumentar las huelgas tras el retorno de la paz, la maquinaria antirradical de la etapa bélica, que permanecía intacta, fue puesta nuevamente en movimiento por el secretario de Justicia A. Mitchell Palmer, quien con anterioridad había hecho campaña en favor de una legislación que protegiera a las mujeres y a los niños trabajadores. Centenares de radicales fueron interrogados en 1919 durante el «Red Scare», histérica persecución de socialistas y comunistas. En la actuación de Palmer no había nada de contradictorio; como liberal que era empleaba el doble arma de la mejora y la represión contra lo que a su juicio constituía una amenaza de revolución proletaria. El y sus correligionarios liberales tuvieron tanto éxito en la prevención de la amenaza socialista que durante la década de 1920 los americanos se sintieron lo suficientemente seguros como para olvidarse de la reforma.

VIII. IMPERIALISMO Y PRIMERA GUERRA MUNDIAL

A principios de 1918, las fatigadas tropas de las Potencias Centrales que luchaban en el frente occidental se enfrentaron por primera vez con tropas americanas. El puñado de soldados americanos que

tan bien se batió en enero y febrero de 1918 fue el precursor de un ejército de dos millones de soldados no sólo bien entrenados, sino también respaldados por los recursos del país más rico del mundo. La intervención americana de 1917-1918 aseguró la derrota de las Potencias Centrales, el nacimiento de una república democrática en Alemania y el final del equilibrio de poder en un mundo dominado por Europa.

Los propios americanos se han inclinado a considerar la guerra con Alemania y el anterior conflicto con España en 1898 como un momentáneo abandono de los preceptos aislacionistas de George Washington (cf. p. 55). Algunos afirman, sin embargo, que a partir de mediados del siglo XIX, en la carrera por convertirse en potencias mundiales sólo participaron indirectamente, en un principio, los Estados Unidos y Japón. Walter LaFeber y William Appleman Williams, historiadores de la «nueva izquierda» que escribieron en la década de 1960, trataron de demostrar que en respuesta a los problemas planteados por la industrialización y por el temor a la escasez tras la colonización de las últimas tierras libres en el continente norteamericano, los Estados Unidos se vieron obligados a buscar nuevas fuentes de materias primas y nuevos mercados en el exterior [16]. No cabe duda de que a diferencia de sus rivales holandeses, franceses y británicos del siglo XVII, los «nuevos imperialistas» aspiraban al control indirecto, especialmente financiero, de los territorios extranjeros más que al dominio territorial. En este sentido, la adquisición por los Estados Unidos de Puerto Rico y de las Filipinas en 1898-1899 puede considerarse más bien como un imperialismo «indirecto» o «informal». La financiación de la primera guerra mundial hizo de los Estados Unidos los acreedores del mundo, confirmando así su política de ejercer un control político indirecto en partes de Europa y en otras zonas.

Pero, además, la guerra hispano-americana solamente resulta inexplicable si se acepta el mito de que América era totalmente aislacionista antes de 1898. Este mito fue creado por determinados historiadores que se atenían en exceso a la diplomacia de la guerra y de las crisis. A partir de 1865, los americanos buscaron en el exterior la paz y el orden que les eran tan caros en su país. En las relaciones con América Latina se aplicaron procedimientos legales para la resolución de los conflictos, en especial en forma de arbitraje, que desempeñaron el mismo papel que en las disputas sobre cuestiones laborales y derechos de propiedad que se suscitaban en los Estados Unidos. Al propio tiempo, la expansión territorial en el interior del continente, que tanta importancia había tenido para la joven República, dio paso a la expansión económica

en América Latina y en el Pacífico. El volumen del comercio exterior creció de 400 millones de dólares en 1865 a 1.600 millones en 1890; en parte precisamente para proteger este comercio, el Congreso autorizó en 1883 la construcción de los primeros cruceros acorazados, y en 1900 los Estados Unidos se habían convertido en la tercera potencia naval del mundo.

La expansión del comercio exterior recibió el apoyo oficial por estimarse indispensable tanto para el lucro privado como para la prosperidad de la nación y el pleno empleo. Los contemporáneos esperaban que los Estados Unidos resultarían beneficiados si se obligaba a los países de América Latina a adquirir productos manufacturados de su «buen vecino» del Norte, principal cliente de las materias primas procedentes del Sur. Pero lo cierto era que los Estados Unidos, hasta finales del siglo XIX, siguieron exportando sobre todo productos semiacabados. Con la excepción de la primera guerra mundial, las exportaciones americanas nunca sobrepasaron el 10 por 100 del producto nacional bruto. El grueso del comercio exterior seguía practicándose con Europa, lo que no impedía que los empresarios lucharan por abrir nuevos mercados. En una época en que por lo general el gobierno estaba dominado por industriales, cierto número de secretarios de Estado miraron con simpatía las necesidades del comercio exterior; en la tarea de extender la influencia económica de los Estados Unidos destacaron especialmente William Seward (1861-69), William M. Evarts (1877-81) y James G. Blaine (1881, 1889-92).

Los representantes del comercio y de la industria influían en la política exterior de los responsables del Departamento de Estado. Bajo la presión de los intereses económicos, se procedió a una nueva definición de la doctrina Monroe: en 1823 era la negación del derecho de las potencias europeas a extender su dominio territorial al hemisferio occidental; en 1904, la doctrina se interpretó como una afirmación del derecho de los Estados Unidos a intervenir en la política de América Latina. Por otra parte, los representantes del sector comercial pedían especial cuidado en lo tocante a los medios a emplear para alcanzar los objetivos comerciales. El «nuevo imperialismo» comercial era esencialmente antibélico y anticolonial; no debían adquirirse nuevos territorios que hicieran peligrar la seguridad de los Estados Unidos o supusieran un precio excesivo para su economía. Pero lo que los empresarios americanos no podían prever era que en su estrategia se hallaban las semillas de su propia destrucción por cuanto alimentaba entre sus compatriotas unos sentimientos expansionistas con fines extracomerciales.

Los acontecimientos posteriores a 1898 pusieron de manifiesto que determinados grupos e ideologías, que nada tenían que ver con la mentalidad comercial, habían cobrado nuevamente fuerza en la política exterior americana. La guerra de 1898 contra España fue declarada con el propósito de lograr la independencia cubana y no con el de ayudar al capitalismo americano; es más, los propios hombres de negocios se opusieron a ella por temor a las pérdidas que podría causar la dislocación del comercio, hasta que la derrota de la anticuada flota española demostró que por aquel lado no había nada que temer. Las presiones a favor de la guerra procedían de imperialistas como Roosevelt, quien insistía en que los Estados Unidos tenían el deber de izar la bandera de la civilización y del progreso dondequiera que hubiera ocasión; procedían también de los estrategas navales, preocupados por la defensa del país, y de los misioneros protestantes, que deseaban la conversión de los musulmanes y los católicos filipinos; la alentaban las enérgicas exigencias de la nueva prensa sensacionalista y, finalmente, servía de válvula de escape a las tensiones sociales de la década de 1890. La creciente complejidad de los problemas sociales motivó que la victoria de 1898 planteara a los Estados Unidos más problemas que los que resolvía: las relaciones con Cuba fueron turbulentas hasta la década de 1970 y los Estados Unidos contrajeron con los habitantes de Filipinas unas responsabilidades que no deseaban. La guerra se había librado por el principio revolucionario de la independencia; de haber dejado a los filipinos a su suerte habrían sido presa fácil de otro rival imperialista como Alemania; por otra parte, si se concedía a los filipinos la nacionalidad americana, minarían los salarios y los precios continentales. El compromiso por el que las Filipinas se convertían en un protectorado privilegiado simbolizaba los dilemas de la política exterior americana en el siglo XX, que debía compaginar prioridades estratégicas, económicas e ideológicas mutuamente contradictorias.

Los acontecimientos diplomáticos entre 1890 y 1917 confirmaron que si bien los intereses económicos seguían siendo poderosos, no siempre predominaron. Los capitalistas americanos pusieron de manifiesto su poder en 1899, cuando el secretario de Estado John Hay logró que todas las potencias importantes, a excepción de Rusia, prestaran su asentimiento a la «política de puerta abierta» en China. La política de Hay garantizaba iguales oportunidades económicas a todos los países que comerciaban con China, y su aceptación supuso un extraordinario progreso para los Estados Unidos, que hasta entonces ejercían poca influencia en aquel país. La agresiva diplomacia de Roosevelt posibilitó también el acuerdo de 1903 sobre la construcción del canal de Panamá, que significó

importantes ventajas para los comerciantes americanos, si bien no hay que olvidar que las razones que justificaron la apertura del canal fueron de índole tanto económica como estratégica. El ejemplo más característico de cómo el gobierno americano podía ir en contra de sus propios intereses económicos lo constituye la política mexicana de Wilson. Tras la revolución mexicana iniciada en 1910, Wilson respaldó a Venustiano Carranza, cuyas aspiraciones al poder consideró legítimas. Como consecuencia de esta política, los Estados Unidos bombardearon y capturaron el puerto de Veracruz en 1914, lo que provocó la reacción mexicana contra Wilson proporcionando a Alemania un aliado potencial. La Constitución mexicana de 1917 establecía la nacionalización de las industrias vitales del país, dos tercios de las cuales eran propiedad de empresas americanas que no podían sentirse satisfechas de los resultados de la política exterior wilsoniana; de aquí que los republicanos la rectificaran en la década siguiente. Los intereses económicos no dictaron, pues, exclusivamente la política exterior americana entre 1899 y 1917. Sin embargo, pudieron beneficiarse indirectamente del poder de distracción que una política exterior imperialista y racista ejerce sobre las masas potencialmente peligrosas, estrategia política que en los nuevos debates sobre la interpretación del imperialismo se denomina «socialimperialismo».

En 1917, los Estados Unidos entraron en la guerra que asolaba a Europa desde 1914. Con su acción destruyeron el equilibrio de fuerzas europeo, creando unos problemas estratégicos que todavía no han sido resueltos. Pero en aquel momento los dirigentes de la pujante nación creyeron que su entrada en la guerra les proporcionaría un lugar en la mesa de la conferencia de la paz y la posibilidad de hacer oír su voz en el futuro; pensaban que en cuanto portavoces de la reforma en su país, estaban capacitados para conseguir que el mundo se enmendara. Esta fe en su propia rectitud era en parte una actitud defensiva, ya que estaban apareciendo los primeros síntomas de recesión económica que ponían de relieve la insuficiencia de las reformas progresistas implantadas hasta entonces.

El hecho de que los americanos entraran en la guerra del lado de los aliados obedeció en parte a que la mitad de los habitantes de los Estados Unidos descendían de antepasados británicos o canadienses, mientras que solamente una quinta parte era de origen germánico o austríaco. Desde el punto de vista estratégico, habría sido descabellado desafiar la potencia de la Marina británica en el Atlántico Norte. El dominio que los británicos ejercían en el Atlántico confirió al comercio americano con Europa un aspecto unilateral; en 1917, los gobiernos aliados debían a

los Estados Unidos 2.300 millones de dólares, en tanto que las Potencias Centrales sólo habían recibido préstamos por valor de 27 millones. Los hombres de negocios americanos eran partidarios de la neutralidad como mejor garantía de unos beneficios continuados, pero de ir a la guerra había que hacerlo del lado de los aliados. Entre las razones a corto plazo de la intervención americana figuraban la negativa alemana de poner fin a la guerra submarina, que producía gran número de víctimas entre los americanos que viajaban por mar, y la revelación del contenido del «telegrama de Zimmerman», en el que se prometía a México, si se ponía del lado de Alemania en caso de ruptura de las hostilidades, la cesión de Nuevo México, Texas y Arizona. Finalmente, la paz por separado de la Rusia bolchevique en 1917 confirió una respetabilidad democrática a la causa aliada, lo que permitió a los Estados Unidos participar en ella rodeados de una aureola de idealismo.

Tan pronto como intervinieron, los aliados se dirigieron al presidente Wilson con el fin de poner en claro sus objetivos de guerra. Los «catorce puntos» de Wilson, enunciados a principios de 1918, prometían a todos los pueblos el derecho a elegir libremente la nación a la que querían pertenecer. La justicia internacional sería garantizada por una Sociedad de Naciones. El presidente, finalmente, era contrario a la imposición de reparaciones a Alemania. Los ideales de Wilson gozaban de gran popularidad en varios países europeos; de aquí que cuando llegó a Francia para asistir a las negociaciones de paz en diciembre de 1918, el pueblo invadió las calles y le dispensó una acogida triunfal.

Conforme a lo dispuesto por la Constitución, el presidente de los Estados Unidos puede negociar un tratado con otra potencia, pero para que este tratado entre en vigor se requiere el consentimiento de los dos tercios del Senado. En noviembre de 1919 y marzo de 1920, el Senado, por un estrecho margen, se negó a ratificar dos versiones del tratado de paz que incluían la constitución de la Sociedad de Naciones propuesta por Wilson. En una resolución conjunta de 1921, ambas Cámaras del Congreso declararon que la guerra con Alemania había finalizado pero que los Estados Unidos se mantendrían fuera de la Sociedad de Naciones. Una de las razones que explican el fracaso del tratado es que Wilson ignoró algunos de sus propios ideales en sus negociaciones de Versalles: a Alemania se le impusieron reparaciones, Irlanda no alcanzó la plena independencia y catorce mil soldados americanos permanecieron en Arcángel, Murmansk y Siberia hasta principios de 1920. Si bien es cierto que Woodrow Wilson ejercía poco control sobre algunos de estos factores, sus

críticos se percataron de que había pedido a sus compatriotas una serie de sacrificios en nombre de unos principios que resultaron ser simples promesas. Henry Cabot Lodge, de Massachusetts, encabezó en el Senado la oposición al tratado; el hecho de que no pudiera llegar a un acuerdo con Wilson, tan intransigente como él, se debió en parte a rivalidades personales. Los americanos de origen alemán e irlandés no sentían el menor entusiasmo ante las condiciones de paz propuestas por Wilson, y su apatía durante las elecciones locales de 1919 y las presidenciales de 1920 descorazonó a los partidarios de la Sociedad de Naciones. Las organizaciones obreras locales, cuyos representantes habían hecho campaña a favor de la Sociedad de Naciones a principios de 1919, perdieron el interés por ella a medida que la crisis económica americana reemplazaba a la crisis europea. Consciente de que se estaba deteriorando la base social de su política exterior y de que en el Senado ocurriría otro tanto, Wilson emprendió en septiembre de 1919 una gira propagandística para ganarse a la población. Estos esfuerzos quebrantaron la salud del presidente sin que lograra convencer al Senado.

El hecho de que Wilson no consiguiera imponer la entrada de los Estados Unidos en la Sociedad de Naciones reflejaba hasta qué punto sus compatriotas estaban cansados de revueltas, de «liberalismo» y de campañas internacionales. En las elecciones presidenciales de 1920 venció el republicano Warren G. Harding, opuesto a toda reforma, cuyas promesas electorales consistían en la vuelta a la «normalidad».

6. Los Estados Unidos entre las dos guerras, 1919-1941

Las dos guerras mundiales significaron para los Estados Unidos, como para la mayor parte de los países, rupturas bien definidas. A partir de la primera guerra mundial, la vida política y social estuvo dominada cada vez más por consideraciones económicas y este período se contempla generalmente como un ciclo económico completo. La profunda depresión posbélica fue seguida de una fase de prosperidad en la década de 1920. La sociedad americana de la década de 1920 fue la primera sociedad de consumo de masas, con todas sus virtudes y defectos, treinta años antes de que otros países alcanzaran este nivel. De hecho, la importancia del consumidor no fue manifiestamente mayor en la economía de aquella década de lo que había sido antes; durante largo tiempo los Estados Unidos habían disfrutado de alimentos baratos y de una mano de obra relativamente escasa, así como de un amplio mercado de consumo. La diferencia estribaba en que en la década de 1920 los principales productos de consumo en América eran los *mismos* que hoy. Los artículos de consumo «duros», utilizables durante varios años (por ejemplo, los aparatos de radio), eran producidos en abundancia y a bajo precio; la producción en gran escala se basaba en innovaciones tan fundamentales como la cadena de montaje. La demanda de un producto determinado, automóviles por ejemplo, fomentaba la demanda de productos complementarios, tales como neumáticos, residencias secundarias y albergues de carretera. Los niveles de venta se mantenían mediante la publicidad en los periódicos y en la radio, algo de por sí nuevo. El cine llevaba a los rincones más alejados del país una imagen estereotipada de la «buena vida». En aquella época ningún otro país, ni siquiera remotamente, alcanzó esta situación económica y los europeos miraban a los Estados Unidos con una mezcla de incredulidad, admiración y envidia.

Pero a partir de mediados de 1929 el país se sumió en un marasmo económico de una gravedad devastadora. La producción industrial descendió constantemente a lo largo de cuatro años y las quiebras y el paro crecieron proporcionalmente. El sistema financiero se derrumbó y en todas partes los agricultores se arruina-

ron. En la primavera de 1933 millones de personas dependían de la caridad y hombres y mujeres morían de hambre en las calles de Nueva York. El proceso de recuperación fue lento y penoso y en modo alguno se había completado cuando el estallido de otra guerra mundial convirtió nuevamente a América en el «arsenal de la democracia». Esa amarga experiencia, tan próxima al descubrimiento de la «eterna prosperidad», provocó un profundo cambio en la sociedad americana, modificando en particular las relaciones entre el gobierno y la economía. En la década de 1920 parecía que el Estado y sus aparatos eran en gran medida superfluos. El producto nacional bruto crecía a un ritmo tal que se pensaba que el mero funcionamiento de la economía acabaría por resolver el viejo problema de la pobreza. Los progresistas (cap. 5, VII) dieron paso a un conservadurismo pagado de sí mismo que se conformaba con ser mero espectador de una escena en la que las compañías rivales se disputaban el dólar del consumidor. Esta fe elemental en la eficacia de la economía no pudo sobrevivir a la depresión, como tampoco sobrevivieron los valores individualistas, la idea de que los hombres únicamente podían prosperar en virtud de su esfuerzo personal. El New Deal no fue un éxito total, pero significó un profundo cambio histórico ya que, tras la depresión, no sólo el gobierno federal intervenía en prácticamente todos los aspectos de la vida americana —al igual que había ocurrido con los gobiernos europeos como consecuencia directa de la primera guerra mundial— sino que la mayor parte de la población esperaba que aquél garantizase su nivel de vida. Esto fue lo que intentó el gobierno desde entonces; y a partir de la segunda guerra mundial la política americana se convirtió en un forcejeo entre intereses contrapuestos para obtener la ayuda federal.

I. LA VUELTA AL AISLACIONISMO

Al término de lo que entonces se llamó la «gran guerra», los Estados Unidos se habían convertido en la primera potencia económica y de haberse prolongado el conflicto habrían acabado siendo también la primera potencia militar. Pero como consecuencia de su fracasado intento de incorporar ciertos principios liberales, y en particular el derecho de las minorías nacionales, al tratado de Versalles, durante la década de 1920 los Estados Unidos dejaron de ejercer influencia alguna sobre los asuntos políticos internacionales. Dos razones explican esta actitud: el

poder real de los Estados Unidos no era reconocido; cuando lo fue, la opinión pública americana optó por no ejercitarlo.

La preponderancia de los Estados Unidos era aún más evidente en el terreno económico. La economía americana se había desarrollado rápidamente bajo el estímulo de los altos precios de los productos alimenticios y de las materias primas; la producción industrial había aumentado en un 37 por 100. A corto plazo, el único daño que la guerra causó a la economía fue la virtual pérdida del comercio con Alemania y Austria, pero esta pérdida fue compensada con creces por las importantes compras efectuadas por Francia y, sobre todo, por Inglaterra durante el conflicto. Como los aliados habían consagrado sus respectivas economías a la producción de armamento no estaban en condiciones de pagar aquellos suministros con exportaciones, adquiriéndolos mediante la venta de valores europeos y americanos y la emisión de empréstitos en los Estados Unidos. Las deudas de guerra con los Estados Unidos se cifraban en 1918 en 7.000 millones de dólares, a los que se añadieron 3.300 millones destinados a la reconstrucción europea; aquel año América pasó de ser un país deudor a convertirse en el principal acreedor del mundo.

El hecho de que los Estados Unidos se convirtieran en país acreedor tendría efectos negativos sobre el comercio y las finanzas de la posguerra. Era de esperar que el conflicto europeo produjera una grave dislocación del comercio y que redujera sensiblemente la capacidad económica de gran número de países, pero sus consecuencias fueron mucho más profundas, de tal forma que la recuperación de las debilitadas economías europeas resultó extraordinariamente difícil. Durante el período bélico muchos países agrícolas de Europa y de otras partes comenzaron a instalar industrias, pero una vez terminada la guerra, los nuevos «países industriales» optaron por proteger los intereses de sus industrias nacionales, en lugar de volver a sus tradicionales suministradores aun cuando sus ofertas resultaran más baratas. Estas manifestaciones de nacionalismo económico cobraron particular fuerza en Europa oriental. El tratado de Versalles había dispuesto la creación de varios países nuevos y recíprocamente hostiles dentro del antiguo Imperio austro-húngaro, cuya característica distintiva era la «nacionalidad», es decir la «raza». Estas circunstancias hacían extraordinariamente difícil la reanudación de las relaciones comerciales tal como eran antes de la guerra. Europa necesitaba capital para salir de la grave situación económica y la única fuente posible era Estados Unidos. Aun cuando Gran Bretaña seguía disponiendo de crédito, ya no estaba en condiciones de efectuar las inversiones que durante los cincuen-

ta años anteriores a la guerra habían financiado la economía mundial en un momento en el que sus mercados ultramarinos de carbón, algodón y construcciones navales estaban desapareciendo rápidamente. De este modo recayó sobre los Estados Unidos una considerable responsabilidad económica. Pero un importante obstáculo dificultaba la transferencia de la prosperidad americana a las agotadas economías europeas. La economía mundial del siglo XIX descansaba sobre el intercambio de productos agrícolas por productos industriales; de aquí que no pudiera subsistir si el principal país agrícola se convertía también en el principal país industrializado. Por añadidura, los Estados Unidos eran europeos en sus orígenes y, por tanto, también lo eran en los gustos de sus consumidores, y su clima era templado. En 1918 América podía producir bienes industriales y alimentos más baratos que los europeos, y más de lo que consumía su población. Prácticamente no había nada que los Estados Unidos tuvieran que importar, lo que significaba que los americanos acumulaban enormes cantidades de oro, con fatales consecuencias para Europa Los países europeos, especialmente Alemania, dependieron cada vez más de los préstamos americanos a corto plazo, sujetos a devolución inmediata. Este fue el principal motivo de las constantes dificultades económicas del mundo en la década de 1920 y de la rapidez con que se extendió en la de 1930 la recesión de los Estados Unidos a Europa, así como su gravedad.

Si los Estados Unidos tenían en sus manos los resortes de la prosperidad mundial, ¿pueden ser acusados de no haber asumido sus responsabilidades económicas? Manifiestamente no. En primer término porque en 1919 los problemas se hallaban disimulados por una etapa de prosperidad posbélica basada fundamentalmente en una demanda creciente de materias primas; y en segundo lugar porque el problema de las deudas de guerra se resolvería exigiendo reparaciones a Alemania; Alemania pagaría a Francia y a Inglaterra en divisas y con estas divisas dichos países podrían saldar sus deudas con los Estados Unidos. Ahora sabemos, por supuesto, que la prosperidad de la posguerra fue motivada por la dislocación de los transportes y no por una demanda real, y también que los alemanes incumplieron sus compromisos en materia de reparaciones. Pero todo ello no responde a la interrogante principal. A los Estados Unidos se les puede imputar retrospectivamente el desastre de la década de 1920; los europeos no se ponían de acuerdo sobre la naturaleza de sus problemas ni sobre su remedio, si es que existía. Ni siquiera el gobierno británico, que era el que mayor experiencia tenía en cuestiones económicas internacionales, interpretó correctamente la na-

turaleza de las dificultades económicas con que se enfrentaba el país. La responsabilidad de los Estados Unidos por su pasividad ante los problemas económicos de la década de 1920 sólo podría mantenerse si se demostrara: a) que los contemporáneos compartían nuestra obsesión actual por las cuestiones económicas; b) que aquellos problemas fueran previsibles en 1919, y c) que, en caso de serlo, existiera cierto acuerdo en Europa y América sobre su correcta solución.

II. AMERICANOS Y EXTRANJEROS

Los Estados Unidos no habían logrado eludir su participación en la primera guerra mundial. Pero tan pronto como concluyó se puso de manifiesto que la mayor parte de la población americana deseaba tener el menor contacto posible con Europa y los europeos. Vista desde América, la guerra no había sido distinta de las anteriores y la Conferencia de Versalles aparecía como un despliegue poco edificante de política de poder. No resulta, pues. sorprendente que el idealista Woodrow Wilson fracasara en su intento de convencer al Congreso de la necesidad de la participación americana en la «Sociedad de Naciones». Simultáneamente los Estados Unidos reaccionaron con violencia frente a aquellos rasgos de la sociedad americana que se consideraban foráneos. Esto afectó entre otros a los «nuevos» inmigrantes de las grandes ciudades cuya situación había sido motivo de prolongadas tensiones sociales que la guerra no había hecho más que disimular. El fin del conflicto significaba que los agricultores y las familias acomodadas del Sur y del Este podían verse anegadas por otra oleada de inmigrantes procedentes de Europa meridional y oriental. Durante la posguerra se hizo aún más evidente que estos americanos de origen extranjero albergaban sentimientos de lealtad hacia países extranjeros y hacia una Iglesia también extranjera. Cuando se comparaba a estos inmigrantes con la imagen divulgada por la prensa de un agricultor «nórdico» —y por su puesto protestante— inevitablemente daban la impresión de no ser cien por cien americanos. Ya estaba en vigor una legislación restrictiva en materia de inmigración, pero, al resultar insuficiente, las cuotas impuestas a los nuevos inmigrantes en 1921 se redujeron en 1924. Entre 1920 y 1924 la inmigración cayó por debajo de la mitad de la que se había producido entre 1910 y 1914 y a finales de la década alcanzó el índice más bajo registrado desde que se elaboraron las primeras estadísticas en la década de 1820 (véase cap. 4).

Pero este violento nacionalismo era anterior a la reanudación de la inmigración en gran escala. Simplemente se vio fomentado por la guerra y la Revolución rusa y se dirigió entonces sobre todo contra los radicales políticos y los militantes sindicalistas. Estos grupos eran básicamente urbanos, estaban formados en gran parte por inmigrantes y, consecuentemente, «poco americanos». Las principales huelgas que tuvieron lugar en 1919 y principios de 1920 en las minas de carbón y en la industria siderúrgica, por ejemplo, obedecieron a la rápida alza de los precios (16 por 100 en 1919 y 15 por 100 en 1920) o a que esta subida del nivel de precios debida a la prosperidad de la postguerra hizo pensar a los huelguistas que tendrían más probabilidades de éxito. En el mes de enero de 1919 se produjo en Seattle una huelga general de cinco días de duración. El alcalde, que había conseguido terminar con la huelga denunciando el radicalismo político de sus dirigentes, recibió una bomba por correo poco tiempo después. Otras diecisiete habían sido enviadas a destacados financieros y antisocialistas. La más grave amenaza contra el orden, o al menos así lo pareció, fue la huelga de la policía de Boston en 1919. En realidad no existían pruebas de que tuviera motivación política alguna, pero diecinueve agentes fueron cesados por haberse afiliado a un sindicato. Esto no era un hecho aislado entre las fuerzas del orden de los Estados Unidos, pero pareció inadmisible en un clima como el de entonces. Sin policía se produjeron numerosos saqueos e incluso asesinatos. Samuel Gompers solicitó la mediación del gobernador de Massachusetts, Calvin Coolidge. La respuesta telegráfica de Coolidge («Nadie tiene derecho a ir a la huelga contra la seguridad pública») le valió la fama de ser el hombre que acabó con la huelga de la policía y probablemente aseguró su designación como candidato a la vicepresidencia aun cuando todo lo que hizo fue simplemente enviar un telegrama. A partir de este incidente, cualquier tensión laboral tenía un matiz radical y *todas* las huelgas, así como cuanto no encajara en la imagen estereotipada de americano al cien por cien, era presentado como una amenaza a la Constitución. Durante la guerra las clases medias se habían dedicado a la búsqueda de saboteadores alemanes en los lugares más inverosímiles; se convencían con facilidad de que sus prejuicios eran patrióticos. Profesores de universidad y realizadores de cine fueron hostigados, las reuniones de izquierdistas atacadas violentamente y sus locales destruidos. En nombre de la libertad les fue negada la protección de la ley a los «radicales», desde los marxistas revolucionarios hasta los reformistas más moderados. Seis mil sospechosos fueron arrestados en redadas efectuadas a escala nacional y encarcelados sin juicio.

en *tanto* que *a manos* del secretario de Justicia llegaban las más diversas sugerencias acerca de su suerte. Muchos de ellos acabaron siendo deportados.

La histeria generalizada alcanzó a los demás «extranjeros». En Chicago, a donde habían inmigrado muchos negros durante la guerra, se produjeron motines raciales. El Ku Klux Klan se puso nuevamente en marcha, pero donde mayor actividad desarrolló fue en el Medio Oeste, no en el Sur, siendo sus víctimas más frecuentes los judíos y los católicos en lugar de los negros.

El «Red Scare» (miedo a los rojos) de 1919 fue manifiestamente exagerado. El número total de afiliados a los dos partidos comunistas apenas llegaba a los 75.000, de los cuales muchos menos eran activistas, y no había posibilidad alguna de que se produjera un movimiento revolucionario. Pero un importante sector de la población americana había sucumbido al rumor y a la histeria, fenómeno éste que se producía periódicamente. El pánico cedió a mediados de 1920: el bolchevismo internacional había fracasado en su intento de subvertir a Europa y los radicales americanos mantenían una actitud reservada. Pero todavía a finales del año siguiente los anarquistas italianos Sacco y Vanzetti no lograron ser juzgados de modo imparcial en Massachusetts, y cuando por fin fueron ejecutados en 1927 el movimiento de protesta en los Estados Unidos fue mínimo.

La realidad era que la población americana estaba harta de luchas políticas, tanto nacionales como internacionales. Su resentimiento contra la Sociedad de Naciones y contra la guerra se basaba en su sensación de que en cierto modo se habían realizado contra su voluntad. Esto se puso claramente de manifiesto en las elecciones presidenciales de 1920. Warren Harding, el candidato republicano, era prácticamente desconocido fuera del Estado de Ohio, donde era senador; pero era el candidato del sector del *big-business* dentro de su partido y dado que en la convención del partido había conseguido romper el punto muerto, triunfó como candidato de compromiso. En un discurso pronunciado en Boston, Harding supo captar con precisión el talante del electorado; lo que América necesitaba no era «heroísmo, sino curar sus heridas; normalidad y no panaceas». Unicamente la mitad del electorado se tomó la molestia de acudir a las urnas, pero fue suficiente para dar a Harding una aplastante victoria sobre Cox, el candidato de los partidarios de la Sociedad de Naciones. Fiel a sus propósitos, fue el presidente más ineficaz de los tiempos modernos y dejó que sus conciudadanos se dedicaran a la tarea —que él creía la más adecuada— de ganar dinero.

Debido a la tremenda potencia de su economía, los Estados Unidos podían permitirse el lujo de optar por el aislacionismo político. Durante la década de 1920 la economía experimentó un desarrollo prácticamente ininterrumpido como consecuencia de unas inversiones masivas que a su vez se basaban en una fuerte demanda de artículos de consumo, «duros», que duraran muchos años, como automóviles y aparatos eléctricos, y en una expansión acelerada de los sectores de la construcción y servicios. De aquellas inversiones una gran parte se dedicaba a la mejora de los procesos de producción. Adam Smith había definido, ciento cincuenta años antes, los requisitos de la producción en gran escala al afirmar que la división del trabajo viene dada por las dimensiones del mercado. Comparado con el de otros países, el mercado de artículos de consumo americano siempre había sido grande; pero antes de la década de 1920 no habría sido posible una expansión tan rápida de la demanda de artículos de consumo «duros», ya que hacía muy poco que existía un verdadero mercado nacional, gracias al sistema ferroviario complementado por los camiones. Tras veinte años de prosperidad, especialmente en el sector agrícola, la población estaba en situación de comprar productos más elaborados y complejos, y fue precisamente en la década de 1920 cuando la industria estuvo en condiciones de producir masivamente estos bienes, cuya fabricación implicaba importantes conquistas tecnológicas en diversos campos como la metalurgia y la electrónica. Muchos de estos avances se lograron durante el período bélico y fueron aplicados a la producción en gran escala de bienes de consumo una vez finalizado el conflicto De hecho la inversión fue relativamente menos importante entonces que en el período prebélico, pero favoreció al proceso de producción. Los trabajadores podían producir más y consecuentemente ganar más, y reducir los precios al consumidor creando así importantes aumentos en los ingresos reales. El mejor ejemplo de estas mejoras, y también el de mayor trascendencia, fue la cadena de producción, gracias a la cual el producto pasaba frente a una serie de obreros cada uno de los cuales efectuaba en él una sencilla operación básica. La producción per cápita creció porque cada hombre disponía de más equipo y también porque la reiteración de las sencillas operaciones facilitaba su ejecución El más famoso exponente de la cadena de producción, aunque en modo alguno su creador, fue Henry Ford, quien aplicó a partir de 1914 las ideas sobre «gestión científica» de Frederick W. Taylor a la fabricación de los Ford modelo T en su planta de

Dearborn. Pero más revolucionaria aún fue su decisión de implantar el salario de 5 dólares al día ese mismo año, en una época en que sus competidores pagaban mucho menos. Quince años más tarde las cadenas de producción, los instrumentos eléctricos portátiles y las taladradoras y estampadoras automáticas eran corrientes en la industria americana de bienes de consumo; por entonces la producción de artículos manufacturados era un 70 por 100 más elevada que en 1919 siendo así que empleaba una mano de obra cuyo volumen había permanecido inalterable y cuyas horas de trabajo semanales habían bajado de una media de 53 a 47.

Se ha dicho a menudo que el desarrollo del consumo en masa en Europa fue más tardío porque la división entre sus clases era más acentuada que en la democrática sociedad americana. Pero a partir de la segunda guerra mundial, y en menor medida antes, ha quedado demostrado que esta afirmación carece de fundamento; el mercado europeo era más reducido no por razones sociológicas, sino porque los países europeos eran más pobres.

Los rasgos más característicos de la prosperidad americana eran la fabricación en serie de los vehículos de motor, y en particular el automóvil privado, y la producción y el consumo masivos de energía eléctrica. Estas dos innovaciones resultaron esenciales para el mantenimiento de un alto grado de inversión y, consecuentemente, de expansión. Su dominio sobre la economía obedecía a cuatro razones: eran nuevas; su producción, especialmente la de automóviles, daba lugar a un gran número de industrias auxiliares y accesorios, que a su vez creaban inversión y expansión; el vehículo de motor y la energía eléctrica barata proporcionaban al consumidor nuevas oportunidades de gastar su dinero; y, finalmente, el desarrollo que alcanzaron modificó la actitud del público hasta el punto de que para muchos la idea de una sociedad dominada por la economía resultó más aceptable.

Estrictamente hablando, ni el automóvil ni la energía eléctrica constituían una novedad. Ambas industrias se habían desarrollado con anterioridad a la guerra, pero en tanto que en 1919 sólo circulaban 6.750.000 automóviles y seguía existiendo un gran mercado potencial, en 1929 el parque automovilístico casi se había cuadruplicado y se disponía de un vehículo por cada cinco personas. Por otra parte, el automóvil americano típico era muy distinto en 1929 del que se fabricaba diez años antes; éste fue el secreto del éxito. El automóvil satisfacía las cambiantes necesidades del consumidor y los antiguos modelos eran reemplazados antes de que expirara su vida técnica. Aquí radicaba en parte, pero sólo en parte, la importancia de la publicidad. La publicidad experimentó una gran difusión debido a la introducción en

Estados Unidos de los periódicos «tabloides» y a la radio. Los programas comerciales hicieron su primera aparición en 1919 con el fin de estimular las ventas de aparatos de radio; en dicho año funcionaban 606 estaciones, todas ellas dependientes de la publicidad para su financiación. En un primer momento la publicidad se limitaba a suministrar información al consumidor sobre nuevos productos («coma más naranjas»), pero a medida que la economía se expansionaba y la competencia entre los grandes fabricantes crecía, aquélla fue utilizada cada vez más como un dispositivo de diferenciación del mercado; es decir, trataba de persuadir al consumidor de que productos exteriormente similares eran en realidad distintos. Ello reflejaba el problema fundamental de la producción en serie: la reducción de los precios al mínimo dependía de la venta de un producto estandardizado en un gran mercado, pero el mantenimiento de esta demanda a largo plazo dependía de que se mejorara el producto para satisfacer los cambiantes gustos del consumidor y crear nuevas necesidades en él.

También tuvieron gran importancia los cambios introducidos en los sistemas de distribución, siempre tendentes a una mayor especialización de las ventas tanto al por mayor como al por menor. La principal novedad de la década de 1920 fue la aparición de las cadenas de almacenes *(chain store)* especializados en la venta de productos alimenticios y farmacéuticos; en 1919 estos almacenes vendían únicamente el 4 por 100 del total del comercio al por menor en tanto que a finales de la década de 1920 este porcentaje se había elevado al 25 por 100. En 1929, la cadena más importante, la «A&P» (Atlantic and Pacific Tea Company) contaba con 15.400 sucursales que vendían el 10 por 100 de los alimentos. El automóvil permitió a mayor número de personas efectuar sus compras en los centros comerciales de las ciudades, aunque en los distritos más céntricos de las grandes urbes la congestión del tráfico perjudicaba a los grandes almacenes. Las grandes empresas dedicadas a las ventas por correspondencia, como Montgomery Ward y Sears Roebuck, que atendían las necesidades del aislado mercado rural, se vieron obligadas a abrir sus propios almacenes, de tal forma que en 1929 la mitad de sus ventas se hacían ya directamente y al contado. Una amplísima gama de productos, desde los cosméticos a los productos alimenticios y farmacéuticos, era vendida bajo marcas registradas, a menudo con el apoyo de una publicidad a escala nacional, lo que redundaba también en beneficio del pequeño minorista, el cual se beneficiaba de aquella promoción comercial Estos minoristas estaban en muchas ocasiones en relación con ma-

yoristas especializados mediante acuerdos voluntarios de coopera ción, lo que explica que las grandes cadenas nunca pudieran aumentar su porcentaje de participación en las ventas al por menor por encima del 25 por 100 de su volumen total. El principal efecto de los cambios introducidos en las ventas al por menor fue su impacto en el estilo y la moda. Antes de la guerra, el diseño evolucionaba muy despacio, pero en la década de 1920 cualquier fabricante podía presentar simultáneamente un nuevo modelo de automóvil o de aparato de radio en cada ciudad. La mayoría de las industrias productoras de bienes de consumo estaba controlada por un pequeño número de grandes empresas, como Ford, General Motors y Chrysler, pero dado que las guerras de precios entre estas compañías resultaban ruinosas, pues cada una de ellas estaba en condiciones de llevar a las demás a la quiebra, su competencia en un régimen oligopolístico tendía a manifestarse más en la calidad que en los precios; de aquí que se insistiera cada vez más en el diseño. La aparición de las ventas a plazos fue también decisiva para el crecimiento económico. A corto plazo, por supuesto, sólo contribuían a crear una mayor demanda, pero hacían posible que esta demanda fuera canalizada hacia productos de alto valor. Las fábricas de automóviles, por ejemplo, utilizaron resueltamente este procedimiento, que a finales de la década representaba alrededor del 60 por 100 de las ventas totales de vehículos, así como el 75 por 100 de todas las ventas de muebles. Las ventas a plazos tuvieron un papel decisivo en el consumo de artículos duraderos que hacían la vida más grata o acrecentaban el prestigio ante los vecinos. Pero la gran cantidad de morosos entre los compradores a plazos y beneficiarios de créditos en la década de 1920 hace sospechar que una buena parte de los compradores de los nuevos artículos de consumo no estaba en condiciones de permitírselo.

El ejemplo de Henry Ford refleja perfectamente el proceso de conformación del mercado americano de consumo. La intuición más importante de Ford fue la existencia de un mercado potencial y la posibilidad de satisfacerlo con un producto único. Se dio cuenta de que el principal mercado era el rural. En aquella época la mayor parte de los automóviles eran utilizados por los ricos para efectuar breves recorridos urbanos y eran inservibles fuera de las ciudades. Ford fabricó en 1909 un vehículo muy alto de ejes, lo que le hacía independiente de las carreteras, y que, gracias a las piezas de recambio que podían ser compradas en los almacenes de los pueblos o adquiridas por correo, era también independiente de la presencia de mecánicos especializados. A los dos años de su presentación, Ford fabricaba exclusivamente

el «modelo T», del cual se habían vendido 15 millones de unidades en 1927. Ford se percató de que el automóvil podía *reemplazar al caballo y a la carreta siempre que tuviera tantas aplicaciones* como aquéllos. El Ford «modelo T» era sólo un artículo de consumo los domingos; pero entre semana se utilizaba para el transporte de las cosechas al mercado y realizaba muchas de las funciones del moderno tractor. Era, en definitiva, un factor de producción.

A principios de la década de 1920 el mercado del automóvil había experimentado profundas modificaciones. Las principales ciudades estaban unidas por carreteras asfaltadas y rodeadas de zonas residenciales suburbanas dependientes del automóvil. El público exigía ya vehículos más potentes y más cómodos, que Ford no fabricaba. Y los «modelos T» que se cambiaban por los Chevrolet y Plymouth, más caros, le plantearon problemas adicionales. Dado que el «modelo T» de segunda mano era idéntico al nuevo, incluso de color, y que su mantenimiento resultaba igualmente económico gracias a las piezas de recambio, el principal competidor de Ford era el propio Ford. Su anterior producción había saturado el mercado. Las fábricas Ford fueron cerradas en 1927 y dotadas de nuevo equipo para la fabricación de un vehículo más evolucionado. Cuando fue presentado el «modelo A» en diciembre de aquel año, los salones de exposición de Ford fueron materialmente asaltados por la muchedumbre, que la policía a duras penas pudo contener; 500.000 personas habían efectuado pagos a cuenta sin haber visto el vehículo ni conocer su precio. Pero el automóvil, que por fin podía adquirirse en diversos colores, no alcanzó ni remotamente el éxito de su predecesor; la Ford Motor Company dejó de ser rentable. Las otras dos grandes compañías, General Motors y Chrysler, tenían en 1927 mayor experiencia del cambiante mercado, y el público seguía identificando el Ford con el transporte básico, lo que por entonces ya no era suficiente.

Los efectos de la producción automovilística se extendieron por toda la economía. Esta industria absorbía alrededor del 15 por 100 de la producción de acero y era, con gran diferencia, el mayor consumidor de perfiles y laminados, así como de importantes cantidades de cristal, plomo, níquel, cuero y textiles (para los interiores). La industria del caucho creció al compás de la industria del motor y la demanda americana de esta materia prima se hizo sentir sobre las plantaciones de Malasia y las Indias Orientales holandesas. Más importante aún fue el efecto del uso de los vehículos de motor; su consecuencia más evidente fue la construcción en gran escala de carreteras dotadas de firme, finan

ciadas en su mayor parte por los gobiernos estatales. El gobierno federal también participó en esta actividad, presionado por los sectores interesados, como los fabricantes de cemento, por ejemplo. A partir de 1920 los ferrocarriles experimentaron un descenso en el número de pasajeros y, aun cuando sus ingresos por transporte de mercancías no disminuyeron, la carretera absorbió una creciente proporción del transporte de carga en general (Uno de los problemas con que tropezaban las compañías ferroviarias era que sus actividades estaban limitadas por leyes antimonopolistas del siglo XIX. Esto las situaba en condiciones de inferioridad con respecto a las empresas de transporte por carretera, que hasta 1935 carecieron por completo de reglamentación.) El automóvil permitió a millones de personas huir de la congestión de la ciudad. La residencia suburbana, rodeada de jardín y a ser posible de árboles, pasó a ser otro importante artículo de consumo; había que dotarla de energía eléctrica, aparato de radio, aspiradora, lavadora y, a finales de la década, nevera, lo que constituye una muestra adicional de la complementariedad entre la industria del automóvil y la eléctrica.

Sobre el automóvil particular se levantó una «nación de nómadas», a la que prestaba servicio en carretera una serie de nuevas industrias que iban de los puestos de venta de bocadillos de salchichas hasta los billares y los moteles. El Sur de Florida, por ejemplo, fue una creación del vehículo de motor; gozaba de un clima ideal y, a diferencia de la costa del Oeste, podía alcanzarse fácilmente por carretera desde los núcleos de población del Noroeste. En una carrera frenética que alcanzó su punto álgido en 1925, fueron vendidos cerca de 100 km. de costa en el Sudeste de Florida, con centro en Miami y con una profundidad de 6 km., para la construcción de residencias veraniegas. Las diferentes zonas fueron acondicionadas como lugares de recreo y bautizadas con nombres sugestivos tales como «Hollywood by Sea» o «Coral Gables». Las parcelas eran vendidas tan pronto como llegaban al mercado, pero en su mayoría se adquirían para ser revendidas a la primera ocasión. El país gozaba de prosperidad y muchas personas que sólo disponían de medios de fortuna moderados comenzaron a pensar que cualquiera que tuviera unas dotes y energía suficientes podía enriquecerse rápidamente. No estaban seguros, ni les importaba, de que «Hollywood by Sea» existiera o fuera sólo un proyecto, ni tampoco de que su «parcela en la playa» se hallara en realidad bajo las aguas. La propiedad, que no había tenido que ser abonada necesariamente, pasaba de unas manos a otras a un precio cada vez más elevado. Todo aquel tinglado presentaba unas características puramente

especulativas cuya naturaleza había de repercutir sobre Wall Street en 1928 y 1929. En el invierno de 1925-1926 se produjo una inflexión de la demanda y cuando un huracán —de cuya amenaza nadie se acordaba— dejo a 50.000 personas sin hogar, el auge se vino abajo. Quien había vendido su tierra a 12 dólares por acre a principios de 1925, viendo cómo era revendido sucesivamente hasta alcanzar un precio de 60 dólares, se encontró de pronto con que los distintos compradores eran insolventes, y la tierra volvía a sus manos invendida sin perjuicio de que sobre ella se levantaran casas a medio construir. No todo el mundo abandonó aquella zona, sin embargo, y Miami, que no existía en 1900 y que en 1920 era una ciudad prácticamente desconocida, con una población de 30.000 habitantes, contaba ya con 111.000 habitantes en 1930.

En la prosperidad de la década de 1920 influyeron, por su puesto, otros factores aparte. La construcción de viviendas particulares hasta mediados de la década y de locales comerciales y naves industriales había alcanzado un gran desarrollo en 1928. Los factores que regían el mercado de la vivienda eran distintos de los que dominaban los restantes sectores de la economía. Las viviendas se construían a lo largo de ciclos bastante regulares de 15 a 20 años de duración, que no se ajustaban al ciclo económico; el motivo principal es que las viviendas perduran por lo que su demanda puede ser aplazada. En 1910, por ejemplo, una persona podía optar entre adquirir una nueva casa o reparar la suya (o dejar que se derrumbara poco a poco). Si compraba una nueva en 1920, dispondría entonces de dos edificios. Pero el hecho de que comprara o no un nuevo automóvil en 1910 no afectaba al número de vehículos en circulación en 1920, ya que en esta fecha normalmente aquél estaría inservible. El de la vivienda es, pues, un mercado especulativo; si las perspectivas son buenas, los constructores incrementan su producción hasta que el mercado se satura. La fuerte expansión experimentada por la construcción de viviendas en el período 1918-1925 fue provocada en parte por una elevada tasa de inmigración, con la que siempre estuvo estrechamente relacionada en Estados Unidos la política de la vivienda; por un alto índice de constitución de familias en los núcleos urbanos, efecto secundario a su vez de la elevada tasa de inmigración de jóvenes adultos ocurrida unos veinte años antes, y por el debilitamiento del ritmo de construcción durante la guerra.

La construcción de edificios comerciales evolucionó paralelamente a la expansión general y se mantuvo a un elevado ritmo a lo largo de la década. Un porcentaje cada vez mayor de la mano

de obra, incluido un creciente número de mujeres, trabajaba en el sector servicios en lugar de trabajar en la industria, lo que en la actualidad es tendencia generalizada en todos los países desarrollados. Dichos servicios —desde las instalaciones recreativas hasta la administración y el gobierno— se desarrollaban normalmente en las ciudades. En los Estados Unidos, lo más característico fue la expansión de los servicios financieros, porque la presión que ejercieron sobre los centros comerciales hizo que las ciudades crecieran hacia arriba. Esto fue posible gracias a la invención de las estructuras de acero y del ascensor, pero el rascacielos necesitó además el estímulo de un masivo desarrollo económico. Manhattan y el Loop de Chicago adquirieron su perfil característico en la década de 1920; en 1929, 30 ciudades contaban al menos con veinte edificios de más de piez pisos, y los especuladores se dedicaron a demoler los inmuebles más pequeños para levantar sobre sus solares rascacielos más altos. Nueva York, cuyos rascacielos fueron llamados por un inmigrante «catedrales del comercio», no era una ciudad tan poco representativa como lo era en otros aspectos. En la década de 1920 la población de todas las grandes ciudades creció a mayor ritmo que la población total y las que crecían más lo hacían a mayor velocidad que las de mayor crecimiento antes de la guerra. En el transcurso de la década, la población creció un 16 por 100; los habitantes de Nueva York pasaron de 5,6 millones a 6,9 millones; los de Chicago, de 2,7 millones a 3,4, y los de Los Angeles, de 0,6 millones a 1,2. Ello ocurrió a pesar de una tasa de inmigración mucho más baja, si bien los negros del Sur comenzaron a desplazarse hacia los núcleos urbanos del Norte al interrumpirse la inmigración durante la guerra; tan sólo durante la década de 1920 se desplazaron unos 600.000. Una corriente de signo contrario, que obedecía a razones similares, se produjo con el traslado de la industria textil de Nueva Inglaterra al Sur, donde la mano de obra era barata. La década de 1920 fue la época dorada de la gran ciudad (con su centro y sus zonas residenciales suburbanas) y por primera vez la sociedad americana estuvo sometida a una cultura urbana, le gustara o no.

El gobierno federal tuvo escasa participación directa en la prosperidad de aquellos años; su volumen de gastos era muy bajo y no hizo intento alguno de fortalecer el empleo o la inversión. Pero tampoco había motivo para ello, y su propia inactividad favorecía a las empresas. Los exponentes auténticos del *laissez-faire*, es decir la totalidad de los hombres de negocios, pensaban que ellos invertían su dinero de forma más productiva que el gobierno. Sin el más leve síntoma de progresismo en ninguna de las

administraciones de la década de 1920, no resulta sorprendente que los presupuestos federales se cerraran con superávit, que la presión fiscal fuera débil y que a los hombres de negocios se les dejara tranquilos. Es cierto que las autoridades estatales y municipales gastaban a un ritmo sin precedentes, pero sólo en sectores que estimulaban directamente el crecimiento económico, como las carreteras, de tal forma que los automóviles les proporcionaban una importante fuente de ingresos.

La intervención del Estado en la economía revestía, sin embargo, la forma de aranceles aduaneros. En 1921 fue promulgada la *Emergency Tariff Act* en respuesta a las protestas de un pequeño número de industrias que, como la química, se habían apropiado de patentes alemanas durante la guerra y temían el retorno de la competencia alemana. Le siguió inmediatamente la ley Fordney-McCumber, de 1922, que elevó al 33 por 100 la media de los derechos arancelarios sobre una amplia gama de productos manufacturados. Finalmente el presidente fue autorizado a modificar los aranceles con el fin de adecuar los costes de producción nacionales y extranjeros. Era ésta una empresa prácticamente imposible, que sólo llevaba a aranceles más proteccionistas todavía. Se ha mantenido que la ley arancelaria de 1922 fue una condición indispensable de la prosperidad americana en la década de 1920 y un medio de preservar el nivel de vida del país frente a la barata mano de obra extranjera. Esta afirmación carece de todo fundamento; con excepción de los tejidos de algodón, que era una industria en decadencia, no había ningún producto industrial de importación, ni prácticamente ningún producto agrícola o mineral, que pudiera ser vendido masivamente en el mercado americano. Los Estados Unidos eran, con diferencia, los productores de automóviles, energía eléctrica y bienes de consumo domésticos más baratos, no existia alli una inflación que hiciera subir los costes y facilitar el acceso de los productos extranjeros, y los servicios y las viviendas no podían ser importados. A finales de la década, incluso las industrias más recientes, como la química, podían valerse por sí mismas. De aquí que el arancel no pudo haber «protegido» a la economía americana; su única función fue poner de manifiesto que el gobierno estaba de parte de los hombres de negocios.

El crecimiento fue estimulado también por una política de créditos baratos. Entre 1914 y 1921, la cantidad de dinero en circulación se duplicó y entre 1921 y 1929, creció en un 75 por 100, mientras los precios permanecían estables. Los tipos de interés fueron más bajos que antes de la guerra, en parte porque el gobierno no tenía necesidad de emitir empréstitos. Cuando

Gran Bretaña volvió al patrón oro en 1925, Benjamin Strong. de la Federal Reserve Board (equivalente americano del Banco Central de Emisión, creado en 1913), llegó a un acuerdo privado con Montagu Norman, del Bank of England, para mantener los tipos de interés de Nueva York por debajo de los de Londres. objetivo que logró con facilidad poniendo así de manifiesto el hecho de que los «auténticos» banqueros del Federal Reserve Bank tenían más influencia que los representantes del gobierno. El resultado más importante de la política de dinero barato fue que hizo posible la emisión de nuevas acciones y la especulación en el mercado inmobiliario. Las condiciones del mercado eran tales que, mediante la emisión de acciones, las compañías podían obtener más capital del que necesitaban. Estas emisiones eran financiadas por los bancos cuya competencia significaba que los excedentes de numerario de las empresas se mantenían en depósitos a plazo con interés; de este modo aquéllas no dependían de los bancos para sus necesidades ordinarias y podían emplear los depósitos —constituidos con ayuda de los bancos— para adquirir valores de otras firmas y especular con ellos. La emisión de nuevas acciones no redundaba necesariamente, por supuesto, en una mayor eficacia. En el sector eléctrico, por ejemplo, fueron utilizadas para erigir pirámides de sociedades cuya misión consistía en dejar lo más sustancioso de los beneficios en manos de sus promotores. Pero no cabe duda de que una gran parte de esta febril actividad financiera contribuyó a estimular la productividad, hasta que a finales de 1928 perdió el control de la situación, alterándose así el mercado. No cabe duda, además, de que, comparados con los llamados factores «reales», los factores monetarios solamente pudieron influir marginalmente sobre la aparición y el mantenimiento de la prosperidad de la década de 1920, basada ante todo en el incremento masivo de la productividad industrial y en los efectos secundarios de las dos principales innovaciones del momento, el vehículo de motor y la energía eléctrica.

También tuvo extraordinaria importancia la evidente capacidad de la economía americana para superar el ciclo económico. La única interrupción importante en el crecimiento sostenido de la economía desde antes de la primera guerra mundial fue una breve recesión de 1920 a 1921, que obedeció a factores totalmente excepcionales. El auge económico de la posguerra, que se materializó en rápidas alzas de los costes y los precios, fue consecuencia de las constantes compras militares que se prolongaron hasta bien entrado 1919, y del desencadenamiento de la demanda. El crédito era fácil de conseguir y la demanda de productos americanos

procedente de los países europeos seguía siendo elevada. Pero en la primavera de 1920 la situación cambió; la producción descendió y el desempleo creció. Sin embargo, el rasgo característico de esta recesión fue la velocidad con que se contrajeron los precios y los salarios, lo que redujo rápidamente los costes y permitió que al cabo de un año se iniciara nuevamente la expansión. Tan pronto como se efectuaron unos pocos reajustes en la economía, las fuerzas que permitían la expansión a largo plazo cobraron de nuevo vigor y el crecimiento se mantuvo como antes. Esta recesión merece ser tenida en cuenta porque en 1929 era la única que se conservaba fresca en la memoria; las de 1824 y 1927 no pasaron de ser triviales, siendo la causa de la última el cambio de modelo introducido por la Ford. Dado que en las décadas de 1870 y 1890 se habían producido importantes depresiones en América (véase cap. 3, VII) y que la única que había tenido lugar en los últimos veinte años —muy breve por otra parte— había sido motivada por la guerra, resultaba muy difícil contradecir a los que en número cada vez mayor pensaban que la expansión de aquella década era un fenómeno permanente. A mayor abundamiento los expertos económicos recordaban que las anteriores depresiones habían ido precedidas de alzas de precios, a medida que las empresas se veían obligadas a pagar cantidades crecientemente elevadas por las materias primas y la mano de obra cada vez más escasas; en la década de 1920, por el contrario, los precios no subían. (Las consecuencias políticas y sociales de esta creencia serán estudiadas en la sección IV.)

Hubo un importante sector de la población que no se benefició de la prosperidad general. Estaba localizado en las zonas deprimidas de Nueva Inglaterra y de los Apalaches, donde la industria textil y las minas de carbón atravesaban por graves dificultades. Pero el mayor problema económico de la década de 1920 fue, con diferencia, que la agricultura no participó de la prosperidad industrial, fenómeno que ya se había producido con anterioridad. En el último cuarto del siglo XIX, la caída de los precios agrícolas llevó a muchos agricultores al convencimiento de que los ferrocarriles, los bancos, el patrón oro y de hecho cuanto tuviera alguna relación, por remota que fuera, con el Este no hacían más que sustraer al agricultor aquellos ingresos a los que tenía derecho. En la década de 1920, los agricultores eran relativamente más pobres pero entonces no existían víctimas propiciatorias a las que poder echar la culpa. Los precios agrícolas estaban cayendo en comparación con los de los productos industriales adquiridos a cambio, lo que no sucedía a finales del siglo XIX; y el producto de reserva por excelencia de los agricultores, la propia

tierra, iba perdiendo valor a lo largo de la década, lo que tampoco ocurría antes.

El problema básico con que se enfrentaban los agricultores consistía en que resultaba más fácil aumentar la producción que restringirla. La mayoría de los productos eran cultivados por un gran número de agricultores, de tal forma que ninguno de ellos podía influir sobre su precio de venta. Frente a la caída de los precios, el agricultor reaccionaba a menudo produciendo más. Pero en la década de 1920 el consumo de productos alimenticios básicos, como el trigo y el maíz, aumentaba muy despacio y el ritmo de crecimiento de la población había experimentado también un considerable frenazo en comparación con el período de la preguerra. La caída de los precios no llevaba aparejadas unas ventas proporcionalmente mayores ni el consumo de productos alimenticios básicos crecía con unos ingresos mayores. Es más, a medida que la gente prosperaba consumía menos pan e incluso menos carne.

El estallido de la primera guerra mundial contribuyó a exacerbar estos problemas. Bajo el estímulo de unos precios elevados (y garantizados) la superficie cultivada creció rápidamente, poniéndose en explotación gran cantidad de tierras marginales. El precio de la tierra subió y fueron muchos los agricultores que tomaron dinero a préstamo con la garantía de sus tierras para adquirir otras nuevas y equipo adicional. En 1920 y 1921 finalizaron la garantía y el nivel de precios de la guerra, pero las deudas a plazo fijo contraídas durante el período bélico seguían en pie y gravitaron sobre muchos agricultores a lo largo de la década; también aumentaron los arrendamientos, ya que al ser ejecutadas las hipotecas algunos granjeros se convirtieron en arrendatarios de sus antiguas tierras. A pesar de todo, la superficie cultivada aumentó, como se desprende del cuadro 6.1, debido en gran parte a la mecanización, ya que al mismo tiempo que las tierras marginales eran retiradas del cultivo, los tractores reemplazaban a los caballos en las nuevas grandes explotaciones del Medio Oeste, lo que hacía posible que en las tierras hasta entonces dedicadas a forrajes se cultivaran productos para el mercado.

En un primer momento el valor de las exportaciones fue en aumento; pero tan pronto como los países europeos normalizaron sus respectivas producciones, hacia 1920, las exportaciones nunca llegaron a representar más de las dos terceras partes del valor alcanzado durante la guerra o la inmediata posguerra. Tampoco había posibilidad alguna de que se recuperaran, pues a los europeos les resultaba muy difícil hacer frente al pago de sus importaciones y además estaban protegiendo a sus propios agri-

CUADRO 6.1 —SUPERFICIE CULTIVADA 1910-1940

	Cultivo de productos para el mercado	Cultivo de forrajes para caballos y mulas	Ingresos de los agricultores
	En millones de acres		En miles de millones de dólares
1910	237	88	4,7
1920	270	90	9,0
1930	304	65	5,1
1940	296	43	5,3

Fuente: Citado por *Historical statistics of the United States, colonial times to 1957*, Washington, 1960, pp. 281, 283.

cultores. La guerra favoreció también la introducción de sucedáneos de las materias primas agrícolas; los más importantes fueron las fibras artificiales, que redujeron la demanda de algodón procedente del Sur. Muchos aparceros blancos pobres debieron renunciar a las tierras trabajadas por ellos, siendo reemplazados por negros aún más pobres.

Pero no a todos los agricultores les fue mal. Los cultivadores de agrios, productos hortícolas y frutas y los ganaderos especializados en productos lácteos se beneficiaron del aumento de las rentas de la población urbana. Se había producido además un cambio en los gustos por alimentos menos pesados, como las verduras, las naranjas, la leche y el queso. A medida que el mercado se enriquecía y refinaba, el agricultor que suministraba productos de calidad se salvaba de la depresión general. La clave del éxito radicaba en el acceso a los mercados, que por lo general dependía de la existencia de buenos medios de transporte por carretera. Nuevos productos, como los cacahuetes, contribuyeron a revitalizar determinadas zonas del Sur, siempre que los agricultores dispusieran del capital necesario para diversificar sus cultivos, lo que no estaba al alcance de los aparceros. Hasta 1925, estos logros permitieron contrarrestar las pérdidas sufridas por los productores de trigo y maíz, de tal forma que en conjunto las rentas agrícolas crecieron aquel año, aun cuando experimentaron una contracción con relación a las rentas industriales. Pero a partir de 1925 la situación empeoró y los ingresos agrícolas no aumentaron en absoluto. Por supuesto nadie podía imaginar entonces hasta qué punto se iban a deteriorar las cosas durante la década de 1930, pero incluso así la afirmación de los agriculto-

res de que la prosperidad rehuía las zonas rurales estaba en cierto modo justificada. El automóvil, efectivamente, podía revolucionar la vida rural y a finales de la década de 1920 aproximadamente la mitad de los agricultores disponía de un vehículo Con excepción del Sur, una de sus repercusiones más importantes fue la desaparición de las pequeñas escuelas rurales y su sustitución por modernas escuelas centrales que reunían la escuela primaria y la secundaria en un solo edificio, a las que los niños acudían en el autobús escolar. Pero en cualquier caso, a mediados de la década de 1920 menos del 10 por 100 de las granjas contaba con energía eléctrica, y solamente un tercio disponía de teléfono; de lo que sí estaban dotadas era de radio, que les traía noticias de la existencia de una sociedad más favorecida.

Una de las principales reivindicaciones de los agricultores fue la de la «paridad» *(parity)*, es decir el apoyo del gobierno federal a los precios con objeto de garantizar los ingresos de los agricultores y el mismo poder adquisitivo que habían tenido entre 1910 y 1914, lo que significaba un aumento de los ingresos rurales medios de un 15 por 100 a un 25 por 100; por dos veces el presidente vetó esta propuesta. En todo caso la idea de la «paridad» era muy significativa, ya que de todas las actividades en relativa decadencia la agricultura fue la única que se atrevió a pretender que su posición en la jerarquía económica se mantuviera artificialmente al nivel de su época más próspera. Los agricultores podían esperar tales medidas debido a su fuerza electoral (aunque ésta se estaba debilitando) y, lo que era más importante, a que estaban persuadidos de que su forma de vida les hacía merecedores de aquel trato.

IV. LA POLITICA DURANTE LA ETAPA DE PROSPERIDAD, 1920-1929

Las repercusiones políticas y sociales de esta etapa de prosperidad económica no deben ser minimizadas. A diferencia de la europea, la prosperidad americana permitía obviar el coste social del ciclo económico, lo que parecía tanto más evidente cuanto que la intervención gubernamental en la economía era prácticamente inexistente. Ello explica el éxito de los republicanos, ya que se los identificaba como el partido de los negocios, y por fin los negocios parecían ofrecer la igualdad de oportunidades para todos. En su libro *The man nobody knows*, que alcanzó extraordinario éxito en 1925, Bruce Barton identificaba a Cristo como un empresario triunfador que «eligió a doce hombres pro-

cedentes de los estratos más bajos del mundo mercantil convirtiéndolos en una organización que conquistó el mundo». Y, aunque fuese a regañadientes, se admiraba incluso a Al Capone. El senador Raskob, presidente del Comité Nacional demócrata, explicaba a los lectores de *The Ladies Home Journal* que cualquier obrero que invirtiera 15 dólares mensuales en acciones dispondría de 80.000 dólares al cabo de veinte años.

Los socialistas dejaron de desempeñar papel alguno. Su candidato Eugene Debs obtuvo únicamente 900.000 votos en las elecciones presidenciales de 1920, momento en que se hallaba recluido en la penitenciaría de Atlanta acusado de sedición. El progresismo había perdido fuerza: si en 1912 los cuatro candidatos presidenciales se declaraban progresistas, ninguno lo hizo en 1920. Por supuesto, una serie de puntos del programa progresista se habían convertido en ley, como el sufragio femenino, la restricción de la inmigración y la prohibición; tampoco era incompatible con los objetivos republicanos el antiguo postulado progresista de la igualdad de oportunidades y la eficacia mercantil. En 1924, el gobernador de Wisconsin, La Follette, candidato progresista, obtuvo 5 millones de votos y triunfó en su Estado, pero a pesar de todo la única posibilidad seria de una política «liberal» habría sido que los progresistas se hicieran con el partido demócrata, lo cual era imposible. Los demócratas estaban profundamente divididos. En las grandes ciudades aún no se había impuesto su hegemonía y a su maquinaria urbana se oponía un número igual de agricultores del Oeste y del Sur, partidarios de la ley seca, que miraban a los demócratas de los núcleos urbanos como una colección de católicos, judíos e inmigrantes antiamericanos y amigos del alcohol. Esta confrontación se puso claramente de manifiesto en la Convención Demócrata de 1924, donde los delegados de las ciudades no lograron imponer una resolución condenando al Ku Klux Klan. Desgraciadamente, el intercambio de insultos que se produjo a continuación se escuchó en todo el país, pues aquélla fue la primera convención radiada en directo. Coolidge venció fácilmente en las elecciones presidenciales y los republicanos obtuvieron el suficiente número de escaños para lograr una mayoría conservadora en el Congreso, perdiendo los progresistas su última oportunidad de evitar un gobierno de los empresarios.

El control ejercido por los organismos *(regulatory agencies)* federales pasó a las compañías privadas, teóricamente supervisadas por aquéllos. A partir de aquel momento nada pudo impedir, por ejemplo, que los trusts eléctricos dictaran los precios al consumidor. Afortunadamente, a la vista de los últimos aconteci-

mientos, el senador por Nebraska George Norris logró evitar la venta a Henry Ford de una central eléctrica situada en Muscle Shoals, junto al río Tennessee; ésta siguió en manos del gobierno federal, convirtiéndose en la base de la famosa Tennessee Valley Authority. En todos los conflictos entre los sindicatos y los empresarios, el gobierno federal se puso inequívocamente de parte de los segundos, alentando por ejemplo el recurso a las tropas estatales en la huelga del carbón de 1922. Los sindicatos seguían siendo víctimas de leyes claramente discriminatorias; los tribunales dictaban mandamientos *(injunctions)* contra los huelguistas al tiempo que cerraban los ojos ante la violencia desencadenada por los matones a sueldo de las grandes compañías El Tribunal Supremo sancionó la validez de los llamados *yellow dog contracts* (contratos laborales en virtud de los cuales el trabajador se comprometía a no afiliarse a ningún sindicato), que estuvieron en vigor hasta 1932. En un período de ocho años Andrew Mellon, «el mejor secretario del Tesoro desde los tiempos de Alexander Hamilton», devolvió mil quinientos millones de dólares de impuestos, especialmente a las grandes compañías El aumento de los ingresos fiscales se conseguía incrementando los impuestos indirectos, de tal manera que la presión fiscal favorecía a los más ricos. En 1929, unos ingresos anuales de un millón de dólares pagaban tan sólo 300.000 dólares de impuestos, de los que gran parte eran fácilmente evadidos. Aun cuando Mellon era un hombre rico —tuvo que renunciar a 65 consejos de administración para poder ser nombrado secretario del Tesoro— el hecho de que gravara ligeramente a los más afortunados era para él cuestión de principio, no de interés; gravar la riqueza equivalía a gravar la inversión. Por otra parte, tampoco veía inconveniente político alguno en la riqueza; tanto él como Hoover eran admirados por haber amasado grandes fortunas. A medida que la década avanzaba, el poder político iba pasando paulatinamente a manos de hombres muy ricos.

Aun cuando los tres presidentes republicanos diferían mucho en cuanto a personalidad y capacidad, nada los separaba en cuestiones políticas. Como uno de ellos dijo, «el negocio de América son los negocios». El primero, Warren Harding, era prácticamente desconocido fuera de Ohio cuando accedió al poder en 1920. La mejor baza con que contaba era su aspecto físico, que coincidía con el concepto que Hollywood tenía de un presidente; su mayor defecto, sus amigos y subordinados, incompetentes algunos de ellos pero al fin y al cabo viejos amigos de Marion (Ohio). Resultó que entre ellos los había también corrompidos; en 1923 se supo que de la noche a la mañana el secretario del Interior

Albert Fall, que ganaba 12.000 dólares al año, había empezado a vivir fastuosamente en su rancho de Nuevo México, sobre el que durante catorce años no había estado en condiciones de pagar impuestos. Pronto se descubrió que Fall había convencido a la Marina para que entregara el control de sus dos gigantescas reservas de petróleo de Elk Hills (California) y Teapot Dome (Wyoming) a su propio departamento; inmediatamente las reservas fueron arrendadas a dos compañías petrolíferas, a precios bajísimos y sin licitación, y simultáneamente Fall y su familia recibieron créditos y regalos por valor de casi medio millón de dólares. Resultó fácil probar que se trataba de un caso de corrupción; Fall fue encarcelado y los arrendamientos cancelados. El escándalo de Teapot Dome fue sólo el más famoso de una larga serie: la secretaría de veteranos de guerra permitía que sus amigos redactaran los contratos de construcción de hospitales; la dirección de la Oficina de Propiedades Extranjeras admitía el soborno cuando se trataba de acelerar la distribución de las propiedades alemanas confiscadas. Aun cuando estos escándalos estallaron únicamente tras su muerte, no caba duda de que Harding conocía su existencia. Los culpables eran amigos suyos con quienes, a pesar de la ley seca, bebía y jugaba a las cartas durante noches enteras, y a quienes daba frecuentemente testimonio de gran lealtad. Estos escándalos, sin embargo, no tuvieron gran repercusión pública. En general sólo se censuraba abiertamente la corrupción de los funcionarios públicos; el hecho de que también los admirados hombres de negocios estuvieran corrompidos y acabaran convirtiéndose en delincuentes, era algo que no se les echaba mucho en cara.

El fallecimiento de Harding en 1923 llevó a la presidencia al austero y distante Calvin Coolidge. Hijo de un almacenista de Vermont, nacido en una época en que todavía se empleaba el guardapolvos en el campo, Coolidge en Washington era como el «puritano en Babilonia». Pero no era un necio, ni mucho menos; la antigua tradición de esfuerzo individual que encarnaba era del todo compatible con las exigencias de la expansión económica en un período de prosperidad. El lema electoral de 1924, «*Keep cool with Coolidge*», era sinónimo de pocos cambios y de ningún aumento en los gastos federales, y en particular de que no habría apoyo alguno a los agricultores que, al igual que la industria, tendrían que valerse por sí mismos.

Herbert Hoover (1929-33) fue con mucho el más capaz de los tres presidentes republicanos. También de humilde extracción rural, siendo todavía joven amasó una fortuna y adquirió renombre internacional como ingeniero. Durante la primera gue-

rra mundial dirigió con extraordinario acierto la organización de ayuda a Bélgica y regresó de Versalles donde había asesorado en las cuestiones económicas a la delegación americana rodeado de considerable fama y de gran popularidad. Encarnaba el sueño americano de éxito de los capaces. Pero desaprovechó la oportunidad de ser nombrado candidato republicano al declarar públicamente que los demócratas no podían contar con él, abatiendo así sus triunfos antes de tiempo. De haberse convertido en presidente en 1920 —lo que en cualquier caso habría sido una posibilidad remota— su probado genio burocrático y su internacionalismo le habrían convertido ciertamente en uno de los grandes presidentes de los tiempos de paz. Pero hubo de esperar hasta 1928 lo que, con Wall Street en pleno auge, parecía el momento ideal; sin embargo, al cabo de un año la economía empezó a derrumbarse, y con ella su reputación.

V. LA CIUDAD CONTRA EL CAMPO: CONFLICTO ENTRE DOS SISTEMAS DE VALORES

La crisis agrícola de la década de 1920 puso de manifiesto el conflicto entre los valores rurales y urbanos subyacentes en muchos acontecimientos de la época. Aun cuando naturalmente los valores de un país de las dimensiones de los Estados Unidos no pueden ser reducidos a dos simples conjuntos de actitudes, lo cierto es que durante la década de 1920 la radio, la prensa y las películas de Hollywood divulgaban una imagen de la cultura de la gran ciudad que los jóvenes del campo absorbían como nunca lo habían hecho antes. La canción de moda en 1919 ponía el dedo en la llaga: «*How're you going to keep them down on the farm, now that they've seen Paree?*» («¿Cómo vais a retenerlos en sus granjas ahora que han visto París?».) La población de las pequeñas ciudades y el campo se opuso a estas influencias fortaleciendo su creencia en los antiguos y «sencillos» valores, en Dios, la «americanidad», la moralidad y la maldad intrínseca del alcohol, valores éstos que la ciudad y la juventud rechazaban claramente. Las cuestiones sexuales eran tratadas con creciente libertad; una opinión generalmente extendida era que la infidelidad ocasional en el matrimonio no acarreaba consecuencias irreparables y que la experiencia prematrimonial enriquecía a las muchachas, idea que hoy en día no resulta muy chocante. Para los medios de comunicación más pudibundos el acortamiento de la falda, el charlestón y la ginebra eran testimonio de un gran avance en el libertinaje sexual, y el automóvil cerrado, que se impuso a partir

de 1925, constituía una invitación al pecado. Freud era tema habitual de conversación, especialmente sus trabajos acerca de los peligros de la represión sexual, siempre mal interpretados. De aquí que fuera fácil burlarse de algo definido como «puritanismo victoriano». No resulta sencillo saber si efectivamente el país era cada vez más inmoral. La prostitución, al parecer, disminuyó, lo que podía querer decir que los hombres eran más morales o que las mujeres lo eran menos. De modo parecido, la mayoría de los expertos han sido incapaces de valorar el significado del aumento del número de divorcios. Lo más probable es que la población americana no fuera más o menos moral que antes de la guerra Lo que hacía que el comportamiento de muchos jóvenes fuera más notorio era que estaban concentrados en las grandes ciudades y que disponían de más dinero. Probablemente se limitaban a celebrar el descubrimiento del sexo en forma algo más pública que la generación anterior.

Pero el «cinturón de la Biblia» *(bible belt),* como se llamaba al Sur rural, no pensaba del mismo modo. En 1925, como parte de la creciente reacción del campo, el estado de Tennessee promulgó una ley con el propósito de preservar a los escolares de los ataques contra la Biblia; quedaba especialmente excluida cualquien versión acerca del origen de la humanidad que no fuera la del Génesis. Pero un maestro de Dayton (Tennessee) se puso de acuerdo con algunos padres para desafiar la ley y dar lugar a una prueba de fuerza. El maestro, John Scopes, fue respaldado por la American Civil Liberties Union, que asesoraba Clarence Darrow, el abogado más famoso de América; la acusación corrió a cargo nada menos que de William Jennings Bryan, candidato demócrata a la presidencia en 1896 y uno de los más destacados portavoces del fundamentalismo (grupo protestante partidario de la interpretación textual de la Biblia). En las grandes ciudades de América, que siguieron sus incidencias minuto a minuto a través de la radio y de los periódicos, el juicio fue visto como la ocasión para rebatir la superstición mediante la razón. Scopes sería sentenciado. Lo que preocupaba a la opinión pública no era su culpabilidad, que era evidente, sino el hecho de que la ley contra la teoría de la evolución fuera una mala ley. La cuestión no era el problema de la libertad de enseñanza, ni si el hombre descendía del mono, sino si toda la conducta humana podía ser racionalizada y manejada de igual manera que una cadena de montaje. Que sí podían serlo era una creencia muy extendida que, llevada a sus últimas consecuencias, constituía una religión igual que el cristianismo fundamentalista con el que toda coexistencia era imposible. Sus seguidores salpicaban sus conversaciones

con palabras como «calorías», «vitaminas», «función» y «frustración», por lo general sin saber exactamente lo que significaban. Rechazaban la moral de sus padres y ponían en su lugar la nueva moral de la ciencia y el racionalismo.

Si la América rural no logró obtener del gobierno el apoyo a los precios agrícolas, su otra reivindicación —la prohibición a nivel nacional del alcohol— no podía serle negada. La «prohibición» fue aprobada por ley en 1919 porque los habitantes de las pequeñas ciudades y del campo se sintieron obligados a salvar la moral de las grandes ciudades mediante una ley. Pero la ley sólo pudo imponerse sobre el papel; de aquí que gentes de toda condición se convirtieran en delincuentes y que se resintiera seriamente el respeto de la ley. Como la corrupción en la Administración estaba muy extendida, un importante sector industrial y una considerable fuente de ingresos públicos pasó de este modo a manos de los *gángsters,* de los que no era de esperar que emplearan el dinero de modo productivo.

Aun cuando la prohibición, tanto a nivel local como estatal, se había ido extendiendo antes de la guerra, ahora eran sobre todo los grupos feministas y las Iglesias protestantes los que pedían su imposición a escala nacional. El *saloon,* en cuanto refugio de vagos y réprobos, era considerado a menudo como un mal mayor que el propio alcohol. En 1918 entró en vigor la decimoctava enmienda a la Constitución por la que se prohibía el consumo, y no sólo la venta, de bebidas que contuvieran más del 0,5 por 100 de alcohol. En 1919 la ley Volstead hizo posible su imposición por las autoridades federales. La prohibición gozaba de un gran respaldo, mucho mayor que el que los agricultores podían dar. Los partidos estaban divididos a este respecto y los grupos de presión que la propugnaban estaban extraordinariamente bien organizados y eran muy activos. De aquí que para los congresistas y senadores lo más sencillo fuera apoyarla, aunque nunca pudieron imaginar que entraría en vigor salvo en aquellos lugares donde contaba con el favor de una gran mayoría de la población. Los grandes estados industriales se opusieron a la aplicación de la disposición mediante enérgicas medidas policiales, pero la amenaza de la ley fue lo suficientemente efectiva como para sumir la bebida en la clandestinidad.

En las grandes ciudades beber ilegalmente se revistió de emoción. Locales de mala reputación se pusieron de moda, siendo frecuentados por primera vez por mujeres jóvenes. También se extendió el uso de la botella de bolsillo, el *hip-flask.* Las fuentes que suministraban el alcohol ilegal eran muy diversas; entraba de contrabando desde los países vecinos o se obtenía a partir del alcohol

industrial. El alcohol industrial era venenoso y la «ginebra» o el «whisky» elaborados en base a aquél podían producir la ceguera e incluso la muerte; entonces se inventó el *cocktail,* para disimular su mal sabor. Muchas personas empezaron a fabricar vino o cerveza en casa. Las cubas vendidas al público incluían las instrucciones sobre su manejo y las sanciones penales en que se incurría en caso de seguirlas.

Habida cuenta de que tanto los productores como los suministradores y los consumidores de alcohol estaban violando la ley, no resulta sorprendente que proliferaran los *gangsters* que lo proporcionaban. América siempre ha sido tierra de buenos empresarios y las oportunidades eran evidentes. Como los propietarios de los *speakeasys,* bares semiclandestinos, y de las cervecerías y destilerías no podían recurrir a la policía y los tribunales, los *gangsters* tenían expedito el camino para quitarles todo el dinero que querían. Las guerras entre bandas en Chicago no fueron más que luchas por la supremacía en determinados barrios en los que los *gangsters* tomaban locales bajo su «protección». Los primeros imperios de los *gangsters,* como el de Al Capone, se levantaron sobre la fabricación de cerveza, pero ésta era una industria muy vulnerable porque requería grandes inversiones en equipo y los camiones de reparto podían ser atacados con facilidad. Los más fervientes partidarios de la prohibición eran los destiladores ilegales y los contrabandistas, pero de ello no se deduce que la prohibición fomentara la criminalidad. Durante la década de 1920 la delincuencia fue en aumento, en particular los robos, que no tienen relación directa con la prohibición. Cuando la prohibición terminó en 1933, los actos de violencia se trasladaron al ámbito de los sindicatos, la prostitución y las drogas. Se produjo también una oleada de atracos de bancos a mano armada, lo que permite pensar que el automóvil pudo haber constituido un estímulo de la criminalidad más potente que la prohibición misma. Y las películas de *gangsters,* por razones evidentes, no tuvieron influencia hasta la llegada del cine sonoro. Mayor gravedad revestía el problema de la corrupción generalizada, de la que el público no tenía conocimiento. Sin duda a los contrabandistas de bebidas les resultaba más sencillo sobornar a la policía para que se mantuviera al margen o a los funcionarios gubernamentales para que les procuraran alcohol destinado a fines médicos o industriales. La décima parte de los agentes federales encargados del cumplimiento de la ley seca fueron cesados acusados de corrupción. Y en un momento dado, Al Capone llegó a dirigir el barrio de Cicero, en Chicago, por medio de un alcalde por él elegido secundado por cerca de un millar de rufianes encargados del mantenimiento del orden. Todo esto

pudo haberse previsto habida cuenta del doble rasero con que procedían muchos de los defensores de la prohibición: el congresista de Texas que redactó la decimoctava enmienda fue arrestado al cabo de unas semanas por haber instalado un destilería en su rancho.

Los contemporáneos no se pusieron de acuerdo sobre el éxito o el fracaso de la prohibición. Sus enemigos afirmaban que contribuyó a aumentar el consumo de alcohol, porque la ilegalidad era un aliciente sin el cual aquél habría disminuido, como en Gran Bretaña; sus partidarios mantenían, por el contrario, que sin la prohibición el país se habría inundado de alcohol. La discusión se complicó aún más al ser sustituidas las bebidas alcohólicas por la cerveza. Cualesquiera fuesen sus repercusiones sobre el consumo, la prohibición constituyó un rotundo fracaso en cuanto medida legal para mejorar la moral, ya que si bien resolvió un «problema moral» creó otros aún más graves. Pero a los adversarios del alcohol esto último les resultaba indiferente; no cabía compromiso alguno con el principio moral, aun cuando la exclusión del compromiso imposibilitara el funcionamiento de una sociedad civilizada. La prohibición acabó por morir a manos de la depresión, que destruyó la confianza en todas las medidas políticas de la década de 1920, fuesen buenas o males, y del aumento del poder político de las grandes ciudades. Al Smith, un católico irlandés de Nueva York que en 1924 ni siquiera había sido designado candidato demócrata a la presidencia, logró un gran número de votos en las elecciones presidenciales de 1928 frente a Herbert Hoover. En 1933 ganaron las grandes ciudades y se levantó la prohibición del alcohol.

Es significativo que el gran héroe popular de la década de 1920 no fuese ningún tecnócrata, sino un hombre que debía su éxito exclusivamente a su propio esfuerzo, habilidad y coraje. El piloto postal Charles Lindbergh se construyó su aeroplano privado y en 1927 fue el primer hombre que atravesó el Atlántico. Necesitó treinta y tres horas y media de vuelo para cubrir el trayecto Nueva York-París. A pesar de su extraordinaria hazaña, conservó una gran modestia, como el héroe clásico, personalmente modesto, que respondía más bien a los ideales del siglo pasado.

Una ojeada retrospectiva a la sociedad americana de la década de 1920 invita a una apreciación crítica: el culto a los negocios nos parece ingenuo; la intolerancia, ridícula; el aislacionismo, desastroso. Pero antes de juzgarlos conviene recordar que ningún período histórico, y mucho menos el nuestro, tiene motivos para considerarse «mejor» que el anterior. El materialismo más pronunciado sigue estando a la orden del día en las sociedades industria-

les occidentales y la intolerancia no ha desaparecido. Algunos, sobre todo entre la joven generación, siguen buscando una forma de inocencia rural no muy distinta de aquélla por la que la década de 1920 fue puesta en la picota. Resulta especialmente erróneo afirmar, a la vista de la depresión subsiguiente, que la sociedad americana estaba condenada de antemano; esto sería sacar una falsa lección de la historia. Como más adelante veremos, el derrumbamiento económico no era en absoluto inevitable y, finalmente, al cabo de los años treinta fue creada una nueva sociedad igualmente materialista pero en la que había más justicia social.

VI. LA QUIEBRA DE LA BOLSA Y LA CRISIS ECONOMICA MUNDIAL, 1929-1933

La nueva etapa económica culminó en una orgía especulativa. A partir de marzo de 1928, las acciones de las principales grandes compañías americanas, como General Motors, Radio Corporation of America y United States Steel, así como las de prácticamente la totalidad de las restantes sociedades, subieron rápidamente de valor. Al cabo de veinte meses el índice de cotizaciones casi se habia duplicado. A lo largo de la década de 1920 las emisiones de valores, que habían sido muy voluminosas, habían constituido una importante fuente de capital inversor y, consecuentemente, de crecimiento económico. También se habían producido movimientos especulativos, asociados fundamentalmente con las viviendas y los solares, pero jamás habían subido tanto las cotizaciones en un período tan breve ni se habían lanzado al mercado tantas nuevas acciones. Durante un largo período de tiempo parecía imposible que pudiera perderse dinero en la Bolsa, lo que acabó por convertir a cada nuevo inversor en un especulador. Los valores de renta fija se vendían mal y muchos de ellos fueron liquidados a cambio de acciones. Pero a pesar de todo, el número de inversores seguía siendo muy pequeño; las historias que nos cuentan que cada limpiabotas era propietario de un paquete de acciones son pura fantasía. Lo que sí es cierto es que el auge de la Bolsa se convirtió en tema habitual de conversación; la subida de las cotizaciones fascinaba a una nación obsesionada con las estadísticas del mismo modo que lo estaba por las estadísticas que se derivaban de los resultados de los encuentros de beisbol. Circulaban toda serie de rumores sobre fortunas adquiridas en la Bolsa y las oficinas de los corredores de Bolsa se convirtieron durante aquella época de prohibición en una especie de clubs a los que acudían los hombres para conocer las últimas noticias en el teletipo o para escuchar las

nuevas sugerencias de los iniciados. Las acciones que despertaban mayor interés eran las de las compañías de aviación y radio; la suscripción de acciones de la Seabord Air Line fue cubierta en el mismo momento de la emisión, aun cuando en realidad se tratara de una empresa ferroviaria. Cualquier cosa podía ser vendida. Un caso famoso fue el de una compañía cuyos prospectos afirmaban que jamás distribuiría dividendos, por lo que se supuso que sus acciones tendrían algún valor oculto y fueron vendidas con extraordinaria facilidad. Nadie se preocupaba de averiguar si la cotización de las acciones estaba justificada por la situación económica. Cuando el profesor Irving Fisher afirmó, seis días antes de que se derrumbara el mercado, que las cotizaciones habían alcanzado «lo que parece ser un nivel permanentemente alto», fueron muy pocos los que no estuvieron de acuerdo con él. El optimismo general obedecía en parte al hecho de que los precios de las mercancías no habían experimentado alzas, lo que en cambio había sucedido con anterioridad a otros colapsos. Más importante aún era la fe en la capacidad de la industria americana para desarrollarse constantemente. Para el ciudadano medio, la Bolsa y el sistema de libre empresa eran sinónimos y su eficacia había quedado demostrada a lo largo de una etapa de prosperidad que, con leves recesiones, se remontaba a fechas que ya casi nadie recordaba.

La quiebra de la Bolsa tuvo lugar en octubre de 1929, en forma sorprendentemente repentina. Durante la primera semana de septiembre se había producido ya una caída de las cotizaciones, pero los especuladores la aprovecharon para hacer algunas ventas escogidas y el mercado se recuperó. A comienzos de octubre reinaba cierto nerviosismo, pero nadie imaginaba lo que iba a suceder. El 23 de octubre fue vendida la cifra récord de seis millones y medio de títulos. Al día siguiente el caos y el pánico se apoderaron de la Bolsa neoyorquina. El principal motivo del pánico era la inseguridad; cuando el inversor acudía a la oficina de su agente para que le informara de la situación de sus acciones, el teletipo ponía de manifiesto que en una sola mañana habían desaparecido las ganancias de meses. Pero la realidad era que el teletipo llevaba un retraso de dos horas sobre el desarrollo de las operaciones. Era imposible hablar por teléfono con la Bolsa. Cada diez minutos se procedía a anunciar desde el parquet unas pocas cotizaciones, manifiestamente más bajas que las registradas en el teletipo. El accionista no tenía medio de saber la cotización real de sus acciones y daba orden de venta con la esperanza de que al cierre de la operación sus pérdidas fueran soportables. Otro grave problema era el planteado por las transacciones a crédito. Muchos de los títulos habían sido comprados a crédito a los agentes. Los créditos

habían de financiarse mediante las ganancias en las cotizaciones: cuando las cotizaciones cayeron, desapareció esta posibilidad de financiación y el comprador hubo de pagar con efectivo procurado mediante la venta de una parte de sus acciones. Circulaba todo tipo de rumores, entre ellos que la Bolsa de Chicago había cerrado y que varios destacados financieros se habían suicidado arrojándose por las ventanas de los rascacielos; ambos eran falsos. A primera hora de la tarde, el vicepresidente de la Bolsa de Nueva York, que era al mismo tiempo agente de la firma J. P. Morgan, se presentó en el parquet y adquirió títulos por valor de 240 millones de dólares. Muy pronto quedó claro que los principales bancos y sociedades financieras estaban actuando de acuerdo para cortar el pánico, lo que consiguieron temporalmente. En el momento de cerrar las operaciones, el número de ventas era ya mucho menor y el día siguiente discurrió con relativa tranquilidad. Parecía que la debilidad había sido superada. Pero en la tarde del lunes 28 comenzó una nueva oleada de pánico. Nueve millones de títulos fueron vendidos; al día siguiente se alcanzaría la asombrosa cifra de dieciséis millones y medio. Por entonces las cotizaciones habían sufrido una baja del 40 por 100, si bien todavía se mantenían muy por encima del nivel de marzo de 1928, momento en que se inició la subida. Pero cuando la caída de la Bolsa se detuvo definitivamente, en el verano de 1932, su nivel había bajado en un 83 por 100 con respecto a su cota máxima de 1929.

El derrumbamiento de la Bolsa se produjo porque las cotizaciones habían dejado de reflejar la marcha de la economía. Cotizaciones que representaban unos beneficios diez veces superiores al valor de las acciones alcanzaron a principios de 1929 un nivel dieciséis veces superior a aquél. Aunque no parece que haya motivos para dudar de la ortodoxia de las emisiones de valores efectuadas antes del verano de 1928, lo cierto es que a lo largo de quince meses el mercado descansó sobre una extraordinaria combinación de factores. La mayor parte de los recursos financieros utilizados con fines especulativos procedía de los elevados beneficios de las grandes compañías, que se habían visto muy favorecidas por las condiciones económicas imperantes a finales de la década de 1920. Las innovaciones técnicas elevaron la productividad, las fusiones redujeron la competencia, los sindicatos eran muy débiles y el sistema impositivo favorecía a la industria. Pero a medida que la situación del mercado empeoraba, la creciente productividad fue aprovechada para aumentar los beneficios a costa de los salarios y de los precios. La fuerte subida de la Bolsa hacía que a los empresarios les resultara más ventajoso prestar dinero en efectivo a los especuladores que emplearlo con fines productivos, lo que

en ocasiones significaba que financiaban la especulación de sus propios valores sin que hubieran tenido lugar incrementos de producción que justificaran el alza de sus cotizaciones.

Un segundo factor consistía en que los valores eran vendidos directamente al público y ello de manera mucho más agresiva que antes; la publicidad de las acciones estaba muy extendida, como también lo estaba el recurso al rumor y a la información «confidencial». Por lo general, tanto los corredores como los clientes estaban mal informados acerca de la calidad de los valores en venta. Las principales fuentes de nuevos títulos eran las sociedades de cartera *(investment fonds)* y las fusiones de empresas; aquéllas representaban por sí solas 8 mil millones de dólares. Pero muchas de estas operaciones eran simples expedientes destinados a obtener dinero para especular en Bolsa. Los agentes creaban sociedades de cartera sin la menor intención de actuar como tales gestores y el inversor, lejos de recibir una participación en una cartera diversificada y segura, se limitaba a prestar su dinero a bajo interés Hubo incluso muchos bancos conocidos que también incurrieron en esta práctica. Resultaba extraordinariamente fácil obtener crédito. El comprador sólo tenía que pagar al contado parte del precio de las acciones; el resto podía pagarlo más tarde y era adelantado por el agente contra la garantía del valor en cuestión. Dado que la subida de las cotizaciones era del 50 por 100 anual, los beneficios del comprador eran enormes. El agente, por su parte, se hallaba en excelente situación para facilitar crédito porque podía garantizar a las grandes compañías, a los bancos y a los especuladores extranjeros un interés del 12 por 100 —y después de la primavera de 1919, del 20 por 100— por su líquido sobrante.

Ninguna institución pública o privada era capaz de restringir el crédito con objeto de frenar la especulación. Posiblemente lo que desencadenó la subida de la Bolsa fue precisamente la política de dinero barato adoptada en 1927, un bajo tipo de redescuento y una oferta monetaria en expansión, destinada a ayudar a la moneda británica. En 1928, la Federal Reserve Board dudaba en restringir el crédito porque el sector de la construcción se estaba debilitando, y las minas de carbón, la industria algodonera y la agricultura ya estaban en crisis. En cualquier caso, resulta dudoso que por sí sola la política monetaria pudiera haber conseguido frenar el alza de la Bolsa, incluso de haberse aplicado de forma más enérgica. A un interés del 12 por 100, los agentes no dependían de los bancos para financiar sus operaciones, y podrían haber conseguido fácilmente más crédito de los empresarios o del extranjero.

A partir del momento en que el alza de las cotizaciones dejó de guardar relación alguna con la marcha de la industria, era sólo

cuestión de tiempo que el mercado se viniera abajo. El motivo pudo ser cualquier suceso sin importancia; se dijo que había sido la retirada de fondos extranjeros tras la bancarrota del grupo Clarence Hatry de Londres y la subida del interés bancario al 6,5 por 100. Pero la especial naturaleza de los pánicos financieros hace muy difícil aislar sus causas.

Los factores inmediatos de la inflexión que experimentó la economía americana en 1929 son fácilmente identificables, pero entre ellos figuraban pocas de las tradicionales causas de la depresión. No había presión sobre la capacidad productiva, antes al contrario; tampoco subía el coste de la mano de obra, ni el precio de las materias primas. Tampoco había hecho crisis el crédito. Es más, en circunstancias normales el colapso de la Bolsa habría sido interpretado como un efecto, más que una causa, de la crisis económica.

Una causa evidente de las dificultades fue la crisis del ramo de la construcción, que ya se había iniciado en el sector de las viviendas privadas en 1925, y que a partir de 1928 se extendió al de los edificios comerciales. Estaba claro que la excepcional tasa de construcción alcanzada en los años anteriores había saturado el mercado. El aumento de los intereses hipotecarios incidía sobre el sector, pero durante 1928 y comienzos de 1929 la subida de la Bolsa redujo drásticamente las inversiones municipales y estatales en la infraestructura y en particular en las carreteras. Estas inversiones habían contribuido muy especialmente a la expansión económica de la década de 1920 y su crisis condujo a la contracción de otras industrias. Por otra parte, aquellas industrias que no habían participado del crecimiento de la década, especialmente la del algodón y la del carbón, también tropezaron pronto con dificultades, y la situación de la agricultura se deterioró repentinamente. Finalmente el mercado internacional sufrió una contracción brutal, lo que motivó la aparición de grandes stocks.

La polémica principal ha girado en torno a la importancia relativa del consumo y de la inversión. No hay duda de que la inversión crecía más que el consumo. A finales de la década, la productividad en las principales industrias manufactureras creció más rápidamente que antes. Los sindicatos eran muy débiles, de tal forma que en su mayor parte los beneficios se invertían o se distribuían entre los accionistas. La desigualdad en la distribución de la renta aumentó, lo que hizo que el mercado de bienes de consumo duraderos se contrajera. Al aumentar los beneficios aumentó también la demanda de determinados bienes, como los yates y las pieles, pero el mercado de estos artículos se saturaba fácilmente y era muy vulnerable a las pequeñas fluctuaciones de los ingresos. Los beneficios restantes fueron a parar a la Bolsa. Este estado de

cosas permanecía oculto porque los principales bienes de consumo duraderos eran comprados a crédito, es decir, que se pagaban con los futuros ingresos. Ello fue también un importante factor de inestabilidad, ya que tan pronto como se inició la depresión muchos automóviles y otros bienes fueron recuperados por los vendedores contribuyendo a saturar el mercado.

Son muchos los indicios que parecen confirmar la tesis del «subconsumo», generalmente mantenida por los economistas en la década de 1930. En 1929, menos de la mitad de los automóviles nuevos fueron vendidos a nuevos compradores. La penetración adicional en el mercado resultaba cada vez más difícil. Pero la experiencia más reciente demuestra lo difícil que resulta saturar un mercado de bienes de consumo, por lo que aquélla constituye también una explicación excesivamente simplista de la crisis de 1929, ya que si el consumidor no gasta sus ingresos necesariamente tiene que ahorrarlos. En la década de 1920, el ahorro privado y las reservas de las empresas había alcanzado un elevado nivel. Para justificar el volumen de sus reservas, las empresas estaban obligadas a efectuar grandes inversiones en equipo nuevo, lo que hacía que sus economías fueran muy vulnerables; de otro modo tratarían de ahorrar más de lo que invertían y sus ingresos disminuirían. A finales de la década, la inversión en las principales industrias pesadas (automóviles, acero y maquinaria) había alcanzado un excepcional volumen. En la mayoría de los casos iba destinada a la adquisición de un equipo más eficaz. Pero estas industrias se percataron en seguida de que estaban construyendo nuevas fábricas cuya producción iba a ser muy difícil de colocar, por lo que redujeron drásticamente sus inversiones con los graves efectos secundarios que ello llevaba aparejado. Resultaba imposible concebir un aumento del consumo que justificara aquellas inversiones. Las interpretaciones en la línea del «subconsumo» son manifiestamente incorrectas; lo que sucedía podría definirse con más exactitud como una «sobreinversión»: «El subconsumo es lo contrario de la sobreinversión; se produce desviando el poder adquisitivo hacia la Bolsa o haciendo que los salarios queden por detrás de las ganancias»[1]. La cuestión es compleja porque aun cuando la producción de bienes de capital se estaba debilitando en 1929, las ventas de algunos artículos de consumo y de lujo eran muy elevadas; los automóviles, por ejemplo, se vendían a mayor ritmo que en 1928. Ello obedecía probablemente a la propia alza de la Bolsa. A partir de mediados de 1929, en un momento en que el conjunto de la economía estaba decayendo, también aumentaron los beneficios resultantes de las transacciones bursátiles, el empleo y los ingresos procedentes de los servicios financieros.

La depresión subsiguiente fue, con mucho, la peor de la historia americana. Durante al menos tres años y medio —hay ligeras discrepancias sobre la cronología— todos los indicadores sociales y económicos reflejaron un progresivo deterioro de la situación (véase cuadro 6.2). La economía americana se hundió, hasta el punto de que en la década de 1930 los Estados Unidos experimentaron una depresión más profunda que cualquier otro país industrial. Tanto Alemania como Japón experimentaron un colapso económico comparable, a partir de 1929, pero por razones obvias a mediados de la década de 1930 ya estaban creciendo rápidamente. El impacto de la depresión sobre la economía británica fue mucho menor y su recuperación se inició a mediados de 1932, año en que la economía americana seguía en descenso. En 1932, el producto nacional bruto americano había disminuido en un 27 por 100 (a precios de 1929, ya que a precios corrientes la caída fue de casi la mitad); la producción industrial experimentó una contracción del 50 por 100; la inversión ni siquiera alcanzaba para el

CUADRO 6.2.—PRODUCTO NACIONAL BRUTO Y EMPLEO

	P.N.B. a precios corrientes, en miles de millones de dólares	P.N.B. a precios de 1929, en miles de millones de dólares	P.N.B. a precios constantes per cápita, en dólares	Parados (millares)	% de la masa laboral civil
1919	78,9	74,2	710	950	2,3
1929	104,4	104,4	857	1,550	3,2
1930	91,1	95,1	772	4,340	8,7
1931	76,3	89,5	721	8,020	15,9
1932	58,5	76,4	611	12.060	23,6
1933	56,0	74,2	590	12,830	24,9
1934	65,0	80,8	639	11,340	21,7
1935	72,5	91,4	718	10,610	20,1
1936	82,7	100,9	787	9,030	16,9
1937	90,8	109,1	846	7,700	14,3
1938	85,2	103,2	794	10,390	19,0
1939	91,1	111,0	847	9.480	17,2
1940	100,6	121,0	916	8,120	14,6
1941	125,8	138,7	1.040	5.560	9,9

Fuente: Historical statistics of the United States, colonial times to 1957, Washington, 1960, pp. 73, 139.

mantenimiento de las instalaciones existentes, parte de las cuales se deterioraba paulatinamente. Bajo estas presiones, el sistema bancario acabó por derrumbarse. En marzo de 1933 eran muy pocos los bancos que permanecían abiertos. El paro pasó de 1,5 a 13 millones de personas, lo que representaba una cuarta parte de la masa laboral. La situación comenzó a cambiar de signo en el invierno de 1932-1933, si bien la recuperación fue extraordinariamente lenta e irregular. Sólo en 1940 alcanzaría la producción sus niveles de 1929. Por entonces la segunda guerra mundial estaba ya en su apogeo, lo que por supuesto arroja no pocas dudas acerca de la influencia del New Deal sobre la recuperación.

Las consecuencias de la depresión fueron muy variadas. Los sectores más gravemente afectados fueron la agricultura, la producción de bienes de consumo duraderos y la industria pesada. La industria del automóvil comenzó pronto a sufrir las consecuencias de la reducción de los ingresos y las ventas cayeron en un 65 por 100. Las primeras que redujeron su producción fueron las industrias de bienes de equipo; la demanda era inexistente porque el país disponía de muchos más ferrocarriles, carreteras y puentes de los que necesitaba. En 1932 la producción de hierro y de acero se había reducido en un 59 por 100, la construcción naval en un 53 por 100 y la de locomotoras en un 86 por 100, en tanto que la fabricación de cigarrillos sólo disminuyó en un 7 por 100, la de textiles en un 6 por 100 y la de zapatos en un 3 por 100. El consumo de bienes «de primera necesidad» se mantuvo en parte porque la mayoría de las familias dejaron de ahorrar. El resultado fue que en aquellas grandes ciudades que, como Detroit y Chicago, contaban con mucha industria pesada la depresión económica tuvo mayor repercusión que otras, como Nueva York, que producían sobre todo bienes de consumo. Cuanto más pequeña fuera la ciudad, mayores probabilidades había de que dependiera de una sola industria. Toledo, ciudad que vivía del carbón, arrojaba en 1932 un porcentaje de desempleo del 80 por 100, mientras que en Cleveland, centro de la industria del acero, era del 50 por 100. Las grandes compañías superaron la depresión mucho mejor que las pequeñas y los que más sufrieron fueron los pequeños comerciantes.

En 1929 los indicios que permitían predecir que la depresión iba a ser tan grave eran muy escasos. Todas las anteriores se habían resuelto por sí solas a medida que los costes se abarataban lo suficiente como para alentar nuevamente la inversión. Pero en aquella ocasión, la depresión fue agravándose cada vez más; de aquí que los factores que motivaron la caída de 1929 (la sobreinversión, las dificultades agrícolas, el fin de la construcción) sean

insuficientes para explicar la profundidad de la depresión y su prolongación hasta 1933. Ello obedeció a factores totalmente excepcionales, algunos de los cuales comenzaron a surtir efecto tan sólo *después* de que aquélla se hubiera iniciado.

En 1932 el nivel de actividad al que estaban funcionando las principales industrias era tan bajo, comparado con su capacidad en 1929 (un octavo en la industria del hierro y el acero, un quinto en el sector del automóvil) que incluso una eventual demanda del mercado podía ser satisfecha sin necesidad de inversión y sin recurrir a más mano de obra y materias primas. De modo semejante, el crucial sector de la vivienda estaba también saturado de casas vacías cuyos propietarios no habían podido hacer frente a las hipotecas. Cuando los costes de producción cayeron a una fracción de su nivel de 1929, la inversión no reaccionó. En estas circunstancias, el punto a partir del cual la economía americana, basada en los mecanismos del mercado, comenzaría a recuperarse por sí sola estaba situado a más profundidad de lo que la economía podía llegar. Uno de los principales motivos fue la rápida disminución de los beneficios. Durante la depresión perdieron dinero la totalidad de las industrias del metal, ferroviarias, de construcción de maquinaria, de automóviles y las inmobiliarias. Ello hizo que la inversión cesara casi por completo al destruirse las fuentes de financiación. Pero lo que más se resintió fue la confianza de los empresarios. Incluso en los mejores tiempos las decisiones de inversión están sujetas a una gran incertidumbre acerca del futuro, pero aquellas circunstancias despertaban grandes dudas sobre la utilidad de nuevas inversiones. De aquí que si por algún milagro los empresarios hubiesen dispuesto de los fondos necesarios, no habrían hallado ventaja alguna en emplearlos; ello explica el alcance del derrumbamiento de la Bolsa y el motivo de que sus efectos actuaran durante tanto tiempo sobre la economía. En la década de 1920 la Bolsa y la economía eran consideradas causas intrínsecas de la prosperidad; entre 1929 y 1932, el valor de las acciones cotizadas en la Bolsa de Nueva York cayó de 87.000 millones de dólares a 19.000 millones. El hundimiento de la Bolsa fue además una importante causa directa de la reducción de los beneficios empresariales, tanto financieros como especulativos, y destruyó el incentivo individual al ahorro reduciendo así el volumen de los recursos destinados a la inversión. La quiebra, finalmente, recortó también los ingresos del amplio sector financiero y acabó con el considerable mercado de artículos de lujo.

El nivel extraordinariamente bajo de los ingresos agrícolas fue decisivo y retardó considerablemente la recuperación. Aun cuando los Estados Unidos eran el primer país industrial del mundo, la

población agrícola seguía representando un cuarto del total. Entre 1929 y 1932 los ingresos de los agricultores disminuyeron en un 70 por 100. La agricultura era, con diferencia, el sector más deprimido de la economía. La progresiva sobreproducción anual de la década de 1920 condujo inevitablemente a esa crisis. Las reservas acumuladas fueron lanzadas al mercado a cualquier precio. Pero esta vez se vio afectada la totalidad de la agricultura; incluso los productores de hortalizas y productos lácteos sufrieron graves pérdidas, en tanto que los cultivadores de algodón y tabaco del Sur y los pequeños productores de cereales del Oeste perdieron a menudo cuanto tenían. Una parte importante de la cosecha de 1929 seguía sin vender cuando se recogió la de 1930. Como era de esperar, la producción agrícola comenzó a disminuir cuando ya era demasiado tarde; la de cereales, por ejemplo, no lo hizo antes de 1933. Primero bajaron sólo los precios; el *bushel* de trigo pasó de 1,04 dólares a 0,38 y la libra americana de algodón de 17 centavos a 6,5. El cuadro 6.3 refleja la producción y los precios de los tres principales productos agrícolas

CUADRO 6.3.—PRODUCCION Y PRECIO DE LOS PRINCIPALES PRODUCTOS AGRICOLAS DURANTE LA DEPRESION

	Maíz		Trigo		Algodón	
	Producción en miles de millones de *bushels*	Precio por *bushel* en dólares	Producción en miles de millones de *bushels*	Precio por *bushel* en dólares	Producción en miles de millones de balas	Precio por libra americana en centavos
1919	2,68	1,51	0,95	2,16	11,4	35,3
1929	2,52	0,80	0,84	1,04	14,8	16,8
1930	2,08	0,60	0,89	0,67	13,9	9,5
1931	2,58	0,32	0,94	0,39	17,1	5,7
1932	2,93	0,32	0,76	0,38	13,0	6,5
1933	2,40	0,52	0,55	0,74	13,0	10,2
1934	1,44	0,82	0,53	0,85	9,6	12,4
1935	2,30	0,66	0,63	0,83	10,6	11,1
1936	1,51	1,04	0,63	1,25	12,4	12,4
1937	2,6	0,52	0,87	0,96	18,9	8,4
1938	2,5	0,49	0,92	0,56	11,9	8,6
1939	2,6	0,57	0,74	0,69	11,8	9,1
1940	2,5	0,62	0,82	0,68	12,6	9,9

Fuente: Historical statistics of the United States, colonial times to 1957, Washington, 1960, pp. 296-297, 301.

El mercado de bienes de equipo, abonos artificiales, tractores, alambre de espino y artículos semejantes era prácticamente inexistente y muchas explotaciones se arruinaron lentamente. De este modo se redujeron las compras de bienes de consumo efectuadas por los agricultores. Como la producción agrícola tardó en contraerse, la relación de intercambio con los productos industriales, que de por sí era desfavorable, osciló decisivamente en contra del agricultor. Para algunos pequeños campesinos la situación fue aún peor porque al emplear poco equipo y mano de obra no estaban en condiciones de beneficiarse de la caída de los costes de producción. Mayor gravedad revestía el problema de las deudas. En 1929, el 20 por 100 de las tierras estaban gravadas con hipoteca. Para poder hacer frente a una deuda de 100 dólares, un agricultor tenía que producir en 1929 125 *bushels* de maíz, 96 de trigo o 588 libras americanas de algodón, en tanto que en 1932 el pago de la misma deuda exigía 313 *bushels* de maíz, 263 de trigo o 1429 libras americanas de algodón. Como todos los pequeños agricultores estaban endeudados, se veían forzados a vender sus productos o perder sus propiedades. A menudo no les era posible pasar a convertirse en aparceros. La expropiación por deudas e impuestos impagados estaba a la orden del día y los agricultores, privados de sus tierras, emigraron a California a recoger fruta. A partir de 1931, sin embargo, las expropiaciones no se limitaban ya a los agricultores marginales, sino que se extendieron por todo el país, y hubieran sido aún más frecuentes de no ser por la imposibilidad en que se hallaban sus acreedores de vender las granjas en un mercado que se hundía.

No había más que tres caminos en esta situación: que cada agricultor cultivara menos, que el número de agricultores se redujera o que se exportara más. La primera solución no fue intentada seriamente hasta 1933, y durante la depresión las otras dos eran imposibles. A lo largo de la década de 1920, la población agrícola se había reducido en 1.300.000 personas, a pesar de un crecimiento natural de 4.500.000, pero durante la depresión parte de la población urbana afluyó al campo y la población agrícola aumentó en más de un millón. Finalmente, incrementar las exportaciones era imposible porque la economía internacional atravesaba por un colapso prácticamente total.

El comercio de los Estados Unidos representaba menos del 10 por 100 de su producto nacional bruto, y aun cuando las repercusiones del colapso internacional pudieran ser muy graves en determinados sectores, no había duda de que la depresión y su superación eran problemas puramente internos. El efecto de la depresión americana sobre otros países fue naturalmente profun-

do, ya que perdieron un importante mercado y, lo que era aún más grave, perdieron también la principal fuente de financiación internacional. Como otros países, los Estados Unidos tendían a la «autarquía» económica. Esta fue la reacción común frente a la depresión y una de las más importantes razones que explican su prolongación. El arancel Hawley-Smoot de 19[illegible]0 elevó los derechos de importación en un 50 por 100. Esta ley es considerada comúnmente como la señal para el comienzo de la guerra económica. A lo largo de la década de 1930, el comercio mundial fue reduciéndose debido a tarifas arancelarias, los contingentes, los boicots y la devaluación de las monedas, y hasta la década de 1950 no recuperó su nivel de 1929. En realidad, la ley Hawley-Smoot había sido aprobada por el Congreso antes de la quiebra de Wall Street y no constituía sino una extensión, políticamente previsible, de la ley Fordney-McCumber de 1922. Pero al gobierno americano le resultó muy pronto imposible encontrar un mercado para sus excedentes agrícolas.

La economía americana se hallaba en el centro de la crisis económica mundial en un aspecto fundamental. En la década de 1920 a los países industriales de Europa les era muy difícil competir con los productos americanos. Los Estados Unidos acumularon un considerable superávit comercial y prestaron enormes sumas para que otros países pudieran importar los productos americanos y para financiar la reconstrucción posbélica. En 1928 Alemania dependía ya por completo de los empréstitos comerciales de los bancos americanos, tanto por este motivo como porque soportaba la carga adicional de las reparaciones. Al subir las cotizaciones de la Bolsa de Nueva York, muchos de estos préstamos fueron retirados y al iniciarse la depresión en los Estados Unidos fueron repatriadas las dos terceras partes de las inversiones americanas. En 1931 Europa central sufrió un colapso económico y sólo en Alemania había más de 6 millones de parados. El principal banco austríaco, el Kredit Anstalt, con numerosas conexiones internacionales, quebró. Esta fue la señal que desencadenó un pánico financiero general agravado por determinados factores políticos, como el recelo francés frente a Alemania. El sistema bancario alemán se vino abajo y el marco dejó de ser reconocido como divisa internacional. También resultó afectada la libra esterlina, muy vulnerable debido a los importantes préstamos efectuados por el Banco de Inglaterra a Europa central y a que, como consecuencia de la moratoria de la deuda intergubernamental negociada por el presidente Hoover, no estaba en condiciones de reembolsar sus préstamos. Además, los bancos centrales de otros países tenían reservas en libras esterlinas que po-

dían ser convertidas instantáneamente en otra moneda. Lo mismo ocurría con el dólar, pero dado que América era prácticamente el país más afectado por la depresión y estaba repatriando capital, su balanza de pagos arrojaba un superávit. Esto explica que el dólar en aquella época fuera relativamente fuerte. El resultado fue que Gran Bretaña, tras denodados esfuerzos por evitar este paso, se vio obligada a abandonar el patrón oro en septiembre de 1931, y la cotización de la libra frente al dólar se redujo en pocos meses en un 30 por 100 hasta llegar a 3,25 dólares. A partir de aquel año la economía británica adoptó una política nacionalista a expensas del comercio internacional. Muchos países devaluaron igualmente sus monedas. Como tal sistema, la economía mundial había dejado de existir. Las importaciones procedentes de los países que habían devaluado su moneda resultaban más baratas y las exportaciones a dichos países más caras. En estas circunstancias, y con el fin de salvaguardar sus reservas, se veían obligados a adoptar políticas deflacionistas. Esto no revestía mayor gravedad para la economía americana, pero el hecho de que el dólar tuviera un cambio elevado y fijo impidió el desarrollo de una política monetaria expansionista como la de Gran Bretaña y Suecia. Esto tuvo serias repercusiones sobre el sistema bancario americano.

El funcionamiento del sistema bancario americano fue el factor individual que mayor influencia tuvo sobre la profundidad alcanzada por la depresión. Fuera de California no existía un auténtico sistema de sucursales bancarias, pues casi en su totalidad se hallaban en la misma ciudad que la central; en el Oeste eran prácticamente inexistentes. Los bancos se apoyaban en unas pocas industrias locales y eran muy vulnerables a las retiradas de fondos. Las quiebras de bancos fueron uno de los rasgos característicos de la vida americana; entre 1921 y 1929 se produjeron más de 5.000, si bien en su mayoría obedecieron a dificultades agrícolas locales y afectaron únicamente a bancos pequeños.

La primera oleada de bancarrotas del invierno de 1930-1931 presentó características muy semejantes. Una excepción fue el Bank of the United States, de Nueva York, con 400.000 depositantes, la mayor quiebra de todos los tiempos. El nombre del banco hace que el asunto aparezca bajo una luz aún más oscura La segunda oleada, que siguió a la crisis financiera internacional de 1931, afectó cada vez más a las grandes instituciones bancarias. En el invierno de 1932-1933 algunas regiones llegaron a utilizar moneda canadiense o mexicana, e incluso moneda de fabricación local, ya que no se disponía de billetes y monedas americanos. El pánico final, y también el más grave, se desencadenó cuando el

estado de Michigan concedió unas «vacaciones bancarias» de ocho días en febrero de 1933, al no haber podido hacer frente a sus pagos los principales bancos de Detroit. En todo el país la multitud asaltó los bancos y el día de la toma de posesión de Roosevelt, el 4 de marzo de 1933, cerca de la mitad de los estados habían cerrado los bancos por disposición legal, y de los que permanecieron abiertos muchos no disponían de dinero.

Mucho más que la quiebra de Wall Street, lo que hizo tomar conciencia a la generalidad del país de la gravedad de la situación fue la crisis bancaria, el espectáculo de los depositantes haciendo colas interminables para retirar sus ahorros, sin poder conseguirlo a menudo. Las bancarrotas no sólo destruían el ahorro individual, sino que obligaban a los bancos a poner coto a sus préstamos porque para evitarlas tenían que conservar la mayor liquidez posible, lo que a menudo suponía la quiebra para muchos de los que hasta entonces habían sido sus clientes. En peor situación se hallaban aún las cajas de ahorros y préstamos: servían a clientes locales; los ahorros se habían reducido más que los ingresos y no podían prestar dinero. Al mismo tiempo las garantías, como casas, por ejemplo, contra las cuales habían concedido los préstamos, eran invendibles. Al igual que sucedía con los otros pequeños bancos, no tenían acceso a las instituciones más grandes ni podían contar con las garantías gubernamentales de que disfrutan hoy en día. Se hundieron, arrastrando en su caída el dinero de quienes habían invertido en ellos.

A pesar de la grave debilidad estructural del sistema bancario americano su derrumbamiento probablemente pudo haberse evitado. Es difícil decir qué medidas habría debido tomar el gobierno. Retrospectivamente resulta fácil sugerir, por ejemplo, una política fiscal de emisiones públicas y un presupuesto deficitario. Pero en la década de 1930 ningún gobierno recurría a las medidas fiscales para estimular la recuperación. Cierto, algunos economistas como Keynes y Arthur Henderson en Inglaterra y Wilhelm Lautenbach y Wladimir S. Woytinsky en Alemania propusieron ya entre 1929 y 1932 la creación de puestos de trabajo ampliando el crédito. Pero no pudieron convencer de momento a los economistas ortodoxos ni a los políticos [2]. Lo que se pensaba entonces era que la depresión suponía una «purga» que desembarazaría a la economía de sus aspectos menos eficientes, siendo las bancarrotas y el desempleo una parte necesaria de este proceso. Esta creencia trascendió también al pensamiento del gobierno republicano, y el presidente Hoover la compartía, aunque no dejaba de destinar fondos federales a fines asistenciales. La Reconstruction Finance Corporation, creada en 1932, prestó dinero

a los estados para respaldar a los bancos, a las compañías de seguros y para financiar proyectos de utilidad pública. La Federal Farm Board, que trabajaba en estrecho contacto con el ministerio de Agricultura, trató de estabilizar los precios del algodón y del trigo. Pero ambas instituciones resultaron inadecuadas. En teoría, tanto la Reconstruction Finance Corporation como la Federal Farm Board debían autofinanciarse a largo plazo. Con ello Hoover pretendía evitar las críticas que por entonces se formulaban contra los gastos gubernamentales en el sentido de que si la empresa privada no invertía en un determinado proyecto ello era debido a que no merecía la pena llevarlo a cabo; de lo que se deduce que las obras públicas financiadas por el gobierno se hacían únicamente a expensas de proyectos privados de mayor utilidad social.

La política monetaria entrañaba mejores perspectivas de recuperación. Los bancos centrales contaban con una larga experiencia de depresión financiera y se esperaba que la Federal Reserve Board ayudase al país a salir de la depresión, pero la realidad fue que durante el período crítico sólo contribuyó a agravar la situación. A lo largo de dos años el interés de los créditos fue reducido, por ejemplo, el 1,5 por 100 en Nueva York. Pero a la vista de la crisis financiera mundial, la Federal Reserve Board modificó bruscamente su política. Los bancos habían empezado a quebrar en el país y la contracción del crédito contribuyó a que se produjeran más quiebras; es más, los bancos miembros de la Federal Reserve Board acordaron exigir inmediatamente el reembolso de sus préstamos a aquéllos que no lo eran. La última oportunidad de salvar el sistema bancario se presentó durante el invierno de 1931-1932; en febrero de 1932 era evidente que ya no bastaban unas mayores facilidades crediticias.

La Federal Reserve Board dejó que los bancos se hundieran porque, tras la muerte de Benjamin Strong, era incapaz de tomar decisiones y, enfrentada a un drenaje de oro en el extranjero, optó por hacer frente a este problema a costa de las dificultades internas. La gravedad de la situación interior no fue tomada en consideración, y como los Estados Unidos disponían de alrededor del 40 por 100 de todo el oro monetizado del mundo, la devaluación era imposible. Los elevados tipos de interés y las restricciones del crédito que condujeron al colapso bancario eran totalmente innecesarias.

Algunos economistas contemporáneos, y en particular Milton Friedman, han ido aún más lejos en sus críticas, achacando toda la responsabilidad de la depresión a la reducción de la oferta monetaria y a la Federal Reserve Board, que permitió que así

ocurriera; a lo largo del ciclo, efectivamente, la masa monetaria se redujo en un tercio. Pero este análisis plantea el problema de que sigue siendo muy controvertida la exacta relación entre la oferta monetaria y la actividad económica; el hecho de que la cantidad de dinero guarde una relación positiva con las fluctuaciones de la actividad económica no significa nada. La depresión pudo tanto haber causado una reducción de la oferta monetaria como haber sido provocada por ella.

VII. LAS CONSECUENCIAS SOCIALES Y POLITICAS DE LA DEPRESION, 1930-1933

La depresión modificó la apariencia social de América. Ya en 1931 el número de parados totales se cifraba en 8 millones, lo que afectaba a una familia de cada seis. No había seguro de desempleo de ningún tipo y la asistencia local era absolutamente inadecuada. Y, sin embargo, los signos exteriores de la depresión —los mendigos, frecuentemente mal disfrazados de vendedores de manzanas, las largas colas en espera de una comida caliente, las chabolas construidas con viejos automóviles y embalajes— aunque suficientemente obvios no eran ni con mucho tan llamativos como lo serían en los años siguientes.

En primer término, muchos de los que todavía disfrutaban de pleno empleo percibían salarios de pura subsistencia. Este grupo incluía, por supuesto, a los agricultores, pero al margen de la agricultura la filosofía que se impuso fue la de «compartir el trabajo» entre tantos trabajadores como fuera posible. Se trataba en realidad de una forma de ayuda a los parados. Las autoridades municipales estaban dispuestas a emplear métodos intensivos de trabajo, por ejemplo en la reparación de carreteras. Esto era menos racional que el trabajo de jornada completa y reducía la demanda de bienes de consumo más caros y, por consiguiente, la inversión, por lo que obstaculizaba la recuperación siquiera fuese marginalmente. Las reducciones generalizadas de salarios iniciadas en 1931, contra las que Hoover se había pronunciado en la campaña electoral, distribuyeron los fondos disponibles para salarios entre el mayor número posible de trabajadores. En 1932 los salarios nominales eran inferiores en un 60 por 100 a los de 1929 La amplitud alcanzada a lo largo de la depresión por la jornada reducida de trabajo explica en parte por qué se mantuvo el desempleo durante el período de recuperación. No debe olvidarse que el paro no es más que un indicador de la depresión y no necesariamente el más importante. En Gran Bretaña, por

ejemplo, donde la depresión fue mucho menos grave, el índice de desempleo era casi tan elevado como en América. La caída del producto nacional bruto real en comparación con los Estados Unidos fue sólo de un tercio, lo que quiere decir que la mayoría de la población británica se hallaba en mejor situación en 1932 que en 1929. Esto no sucedía en América.

Mayor importancia tiene el hecho de que la pobreza fue originada menos por el alcance de la depresión que por su duración. En un país tan rico como los Estados Unidos, los trabajadores de la industria y los empleados estaban en condiciones de sobrevivir durante un año de paro a base de despojarse paulatinamente de los bienes que poseían. Por supuesto también los había muy pobres, que únicamente podían contar con algún amigo que les echase una mano; pero en su mayoría vivían en el campo. Los parados retiraban primero la totalidad de sus ahorros, pedían prestado a amigos y parientes y recurrían a su póliza de seguros; a continuación vendían su automóvil, su mobiliario y su casa, mudándose a un piso y recibiendo crédito para el pago del alquiler y de los comestibles. Finalmente se iban a vivir a casa de algún allegado. Era entonces cuando, sumidos en la miseria, acudían a la ciudad en busca de asistencia. La financiación de la asistencia social tenía siempre carácter local; para el gobierno era artículo de fe que así ocurriera a fin de evitar que surgiera una clase de indigentes protegida por el Estado. Esta actitud hizo que la carga de la depresión gravitara sobre las ciudades que se hallaban en peor situación para afrontarla, lo que unido a una menor recaudación tributaria y a los impagos motivó que en 1932 las administraciones de todas las grandes ciudades se hallaran en bancarrota. Distribuidos entre todos los parados, los socorros prestados aquel año equivalían tan sólo a 27 dólares por cabeza. Por aquel entonces, muchos de los que llevaban largo tiempo en paro ya estaban psicológicamente incapacitados para trabajar. En ocasiones la totalidad de los ingresos de una familia dependía del hijo o de la hija, lo que provocó profundos cambios en la estructura familiar. Las mujeres, al parecer, soportaban mejor la presión, al menos si se juzga por el número de suicidios, que aumentó en un 20 por 100 entre los hombres permaneciendo estable entre las mujeres. Un problema especial era el de los menores en paro, muchos de los cuales jamás habían tenido antes un trabajo; entre ellos el desempleo era proporcionalmente más elevado, como también lo era entre los de más edad. De uno a dos millones de parados vagabundeaban por el país cobijándose en chabolas hechas de cartón y hojalata en las afueras de las ciudades y tratando de sobrevivir.

El aspecto más negativo de la depresión era la coexistencia de la pobreza y la riqueza. En las grandes ciudades del Oeste, los desocupados en espera de pan hacían cola al pie de los silos rebosantes de trigo invendido. En tanto que en Chicago los maestros de escuela, que llevaban sin cobrar cerca de doce meses, se desmayaban en clase por falta de alimentos, las investigaciones llevadas a cabo en Wall Street revelaban que hasta los más respetables financieros eran unos bribones y que incluso se negaban a pagar cualquier tipo de impuestos.

Hoover era colmado de reproches. Los barrios de chabolas eran llamados «Hoovervilles» y los periódicos viejos, «mantas Hoover» En 1932, las gentes le increpaban en las calles, cosa que desde hacía mucho tiempo no le ocurría a un presidente americano, y circulaban groseras biografías suyas en las que se le acusaba de haberse apropiado de los fondos de la ayuda para Bélgica e incluso se le hacía responsable de la ejecución de una enfermera inglesa. El asunto que más daño le hizo fue el de los «bonos del ejército», en el verano de aquel mismo año. Alrededor de 11.000 veteranos de guerra en paro, y algunos de sus familiares, acudieron a Washington y se manifestaron ante el Congreso para conseguir el pago adelantado de los bonos, previsto para 1945. A continuación, un grupo integrado por unas 2.000 personas se negó a abandonar Washington en tanto no se les diera satisfacción, instalándose en tiendas de campaña y barracones en unas tierras baldías al otro lado del Potomac. Hoover, inquieto, dio orden de que fueran desalojados, enviando para ello al ejército. Políticamente, ninguna otra solución podía causarle más daño. Los noticiarios mostraron a la caballería, con los sables desenvainados y apoyada por tanques y gases lacrimógenos, incendiando las improvisadas viviendas y expulsando a sus desgraciados moradores; y lo que fue aún peor, Hoover trató de justificar su acción alegando que en *Bonus Army* se habían infiltrado «comunistas y personas con antecedentes penales». Para muchos americanos, que se identificaron con los veteranos, Hoover ganó fama de gobernante despiadado.

Hoover no tenía esperanza alguna de alcanzar la victoria en las elecciones de 1932, como tampoco la tenía ningún otro candidato del Partido Republicano identificado con las grandes empresas, de aquí que había de ser la Convención demócrata la que eligiera al nuevo presidente de Estados Unidos. Al cabo de innumerables escaramuzas y regateos, la elección recayó sobre el gobernador del estado de Nueva York, Franklin Delano Roosevelt En las elecciones, Roosevelt aplastó a Hoover y triunfó en todos

los estados situados al Oeste y al Sur de Pensilvania, 42 en total, siendo su voto popular el doble que el de Hoover.

El atractivo de Roosevelt residía en su imagen, que se aproximaba a la de un aristócrata tanto como ello era posible en América. En el país sobraban los políticos y las políticas desacreditadas, y parecía que Roosevelt se hallaba por encima de aquéllos, incluso a pesar de que buscaba el respaldo de los caciques de las ciudades. En la década de 1920, la fortuna que había heredado, su residencia campestre y su costosa educación privada habrían representado un inconveniente, pero en 1932 el *self made man* y el mundo de los *business* de donde surgía había dejado de disfrutar de la estima general. Roosevelt no prometió soluciones radicales; es más, ni siquiera expuso un conjunto coherente de medidas políticas. Pero en tanto que Hoover vacilaba, él prometía acción. En el que probablemente sería su discurso más famoso, Roosevelt puso el dedo en la llaga: «Lo que el país necesita —y, si no juzgo mal su estado de ánimo, exige— es una experimentación valiente y tenaz. Es de sentido común adoptar un método e intentarlo; si fracasa, reconocerlo francamente y ensayar otro. Pero, sobre todo, intentar algo». Sin embargo, esto no fue todo lo que le ganó el respaldo de más del 60 por 100 del electorado. A la edad de cuarenta años se hallaba paralizado desde las caderas por la poliomielitis, negándose a permanecer en una silla de ruedas; se había impuesto subir por sí mismo a las tribunas públicas con la sola ayuda de muletas, y por lo general disimulaba tan bien su incapacidad que muchos pensaban que estaba curado. El hombre que tenía tal energía para superar sus dificultades personales, era sin duda el hombre que resolvería los problemas de América. La tercera baza de Roosevelt, finalmente, era que unía a la arrogancia del aristócrata una personalidad humana cautivadora y hablaba directamente al ciudadano medio como uno de los suyos. Siendo ya presidente hablaba por la radio como si de verdad mantuviera una charla «junto al fuego» con cada uno de sus oyentes. Hoover no podía competir con él; cuando afirmó que lo único que se precisaba era aumentar la confianza, fue denostado; cuando Roosevelt dijo lo mismo —«lo único que debemos temer es el temor mismo»— todos escucharon con atención. Roosevelt podía permitirse el lujo de aumentar la asistencia social y, al mismo tiempo, reducir los gastos en un 25 por 100; podía también acusar a la Administración Hoover de incluir en su presupuesto muchos gastos superfluos. Es evidente que en 1932 todavía no había elaborado las ideas directrices del New Deal; tampoco el país exigía en aquel momento una solución radical. En las elecciones, los resultados alcanzados por

los comunistas y los socialistas fueron pésimos, mucho peores que en la década de 1920. Las protestas unidas a actos de violencia fueron raras, salvo en el Oeste, donde hubo una oposición violenta a la venta forzosa de granjas. Lo que el país quería era un nuevo enfoque y voluntad de experimentar, de «intentar algo». Sobre esta esperanza basó Roosevelt la estrategia para su New Deal.

VIII. EL PRIMER NEW DEAL, 1933-1935

Era obvio que algo extraordinario flotaba en el ambiente a partir del momento en que Roosevelt pronunció su discurso de toma de posesión, el sábado 4 de marzo de 1933. Inmediatamente decretó unas vacaciones de cuatro días para la banca y convocó para el lunes siguiente una sesión extraordinaria del Congreso. A lo largo de los siguientes «cien días», como se conoce a este período de la Historia el Congreso aprobó una avalancha de leyes sobre fondos asistenciales para los parados, precios de apoyo para los agricultores, servicio de trabajo voluntario para los parados menores de veinticinco años, proyectos de obras públicas en gran escala, reorganización de la industria privada, creación de un organismo federal para salvar el valle del Tennessee (la Tennessee Valley Authority), financiación de hipotecas para los compradores de viviendas y para los agricultores, seguros para los depósitos bancarios y reglamentación de las transacciones de valores. Estas leyes crearon nuevos organismos, encargados de llevar a cabo estas medidas, y el público tuvo que aprenderse una multitud de nuevas siglas, algunas de las cuales se explican a continuación: FERA (Federal Emergency Relief), organismo federal para distribuir la ayuda a los estados y municipios; AAA (Agricultural Adjustment Administration), organismo federal para aconsejar a los agricultores la reducción de sus cultivos y pagarles primas por ello; CCC (Civilian Conservation Corps), el ya citado servicio de trabajo; PWA (Public Works Administration), organismo federal para realizar un programa especial de construcción de carreteras y otras obras públicas; NRA (National Recovery Administration), organismo federal para regular los precios, salarios y condiciones de competencia en la industria y el comercio.

El compromiso financiero del gobierno federal no tenía precedentes en tiempos de paz. La primitiva legislación del New Deal procedía de dos fuentes. Algunas disposiciones habían sido elaboradas durante la campaña presidencial por un grupo de intelectuales que Roosevelt reunió en torno suyo, conocidos como «el

trust de los cerebros» *(Brains Trust)*, que le sometieron una serie de medidas radicales, muchas de las cuales acabaron formando parte del New Deal. En los discursos pronunciados en su campaña de 1932, Roosevelt había evitado cuidadosamente todo compromiso radical y ello reflejaba ciertamente su actitud personal en aquel momento. El «trust de los cerebros» se desintegró después de las elecciones, pero sus ideas siguieron ejerciendo influencia y su representante más conspicuo, Raymond Moley, profesor del Barnard College, de Nueva York, se convirtió de hecho en un ministro sin cartera. La segunda fuente legislativa fue el propio Congreso; una vez que el gobierno federal manifestó su propósito de actuar, se abrieron las compuertas à las propuestas radicales y a la política de los grupos de presión.

El problema más acuciante para Roosevelt era la quiebra casi total del sistema bancario; el día en que tomó posesión era prácticamente imposible cobrar un cheque. La producción industrial había tocado fondo en otoño de 1932. Lo que prolongó la depresión hasta 1933 fue probablemente la propia crisis bancaria; el hecho de que Roosevelt fuera capaz de superar esta crisis en una semana permite pensar que pudo haberse resuelto antes de haber sido aquél presidente. Pero aunque fue elegido en noviembre, en aquel tiempo el nuevo presidente no podía tomar posesión hasta el mes de marzo, viéndose así privada la nación de una dirección política eficaz por espacio de cuatro meses. En febrero Hoover, temeroso de que Roosevelt abrigase el propósito de adoptar medidas financieras «heterodoxas», le propuso una solución conjunta de la crisis, ofrecimiento que el presidente electo ignoró al darse cuenta, acertadamente, de que se le tendía una trampa; si aceptaba participar en un llamamiento conjunto hubiese tenido que endosar la política financiera rígidamente ortodoxa de Hoover; si, por el contrario, lo rechazaba, y la banca se hundía —como parecía que iba a ocurrir— se le responsabilizaría por ello. En aquellas circunstancias no puede reprochársele su decisión. Como luego se vio, la crisis bancaria, que era esencialmente una crisis de confianza, se solucionó fácilmente. Después de unas «vacaciones bancarias» que se prolongaron por espacio de una semana, en la primera de sus «charlas junto al fuego» Roosevelt informó a 60 millones de radioyentes que los bancos se abrirían al día siguiente porque no corrían riesgo alguno si depositaban en ellos su dinero; y así lo hicieron.

La reapertura de los bancos no fue más que el preludio de una revisión a fondo del sistema financiero, gravemente distorsionado desde 1929 por el círculo vicioso de la contracción del crédito, el incremento de las deudas y el impago de las hipotecas.

Este objetivo fue alcanzado en gran medida en 1935; se amplia ron las atribuciones de la Reconstruction Finance Corporation creada por Hoover, que fue utilizada por los grandes bancos como un fondo crediticio rotatorio. La Federal Deposit Insurance Corporation garantizaba los depósitos bancarios. La Federal Farm Mortgage Corporation refinanciaba aproximadamente una de cada cinco hipotecas constituidas sobre las explotaciones agrícolas, y la Home Owners Loan Corporation alcanzó un éxito similar mediante la financiación de hipotecas a los propietarios de viviendas particulares. A pesar de las constantes dificultades económicas, durante el período de vigencia del New Deal prácticamente no se produjeron bancarrotas, si bien debe subrayarse que los pequeños bancos que habían quebrado no fueron resucitados en 1933. La Bolsa fue también objeto de minuciosa atención y la nueva Securities Exchange Commission sacó algunas consecuencias de la catástrofe, prohibiéndose por ejemplo la financiación de las acciones sobre la base de las ganancias esperadas.

Otro de los problemas acuciantes en 1933 era la ayuda a los parados. La primera medida adoptada en este terreno, y una de las menos controvertidas, fue la creación del Civilian Conservation Corps. En los parques nacionales y en otros lugares semejantes fueron creados campamentos de trabajo donde los parados de dieciocho a veinticinco años efectuaban tareas de conservación de la naturaleza. A lo largo de la década de 1930, pasaron por ellos entre un cuarto y medio millón de personas, constituyéndose con este motivo varios parques más. La imagen de una vida sana al aire libre que ofrecían los CCC era muy atractiva, y en aquellos tiempos no tenían para la opinión pública americana las implicaciones más siniestras que tuvieron los servicios de trabajo bajo los regímenes totalitarios en Europa.

El principal intento de ayudar a los parados fue la Federal Emergency Relief Act de mayo de 1933. El gobierno federal no se había encargado jamás de los subsidios de paro, que eran de incumbencia local, como la Poor Law de los tiempos elisabetianos, de la que de hecho derivaba en América. Además, el nuevo organismo federal, la FERA, no pagaba directamente a los parados, sino a las autoridades estatales y locales para que pudiesen incrementar el volumen de sus prestaciones. Algunos estados, sin embargo, pagaban a los efectados sumas inferiores a las que Washington consideraba adecuadas. Ello no era sorprendente en absoluto, ya que en 1932 tan sólo cuatro estados habían contribuido de algún modo a la financiación de los programas de lucha contra el paro o a la ayuda directa a los parados. Los fondos facilitados por la FERA no bastaban para que los parados pudie-

ran pasar el invierno, pero en noviembre de 1933 un nuevo organismo federal, la Civil Works Administration (CWA), creó cuatro millones de puestos de trabajo a nivel federal, estatal y local. Los recursos de la CWA y la FERA eran administrados por un hombre muy capaz, Harry Hopkins, asistente social en Nueva York, y principal experto del presidente en cuestiones asistenciales. A comienzos de 1934, el número de familias que estaban recibiendo ayuda ascendía ya a 8 millones, frente a 4.750.000 un año antes. El número de personas asistidas pasó de 18,5 millones a 28 millones. En 1934 el desempleo afectaba únicamente a 1,5 millones de personas.

El New Deal jamás dispuso de un programa concreto para mitigar el paro a través de las obras públicas. La Public Works Administration (PWA) era excesivamente lenta y carecía de proyectos preparados de antemano, y la planificación requería tiempo. Los proyectos debían autofinanciarse, lo que hacía difícil su elaboración. El director de la PWA, Harold Ickes, era un hombre pedante, lento y meticuloso. Además, la PWA era muy vulnerable a los ataques lanzados a sus fondos por quienes disponían de proyectos de ejecución inmediata, aunque fuesen de muy escaso volumen. Con su ayuda se electrificó el ferrocarril de Pensilvania y se construyó el puente de Triborough y el túnel de Lincoln, en Nueva York, así como varios portaaviones, pero las inversiones federales en obras públicas no llegaron a compensar la enorme reducción experimentada por el gasto a nivel estatal y municipal, por ejemplo, en carreteras y construcciones inmobiliaris, por lo que el gasto total en este sector fue muy inferior. La FERA, la CWA y la Works Progress Administration (WPA), dependiente del gobierno federal, en la que acabaron por amalgamarse aquéllas, no constituían verdaderos programas de obras públicas; ofrecían trabajo únicamente porque la ética protestante así lo exigía. Los puestos de trabajo creados por la FERA eran absolutamente marginales (barrenderos, etc.). Los puestos creados por la CWA y la WPA en la construcción de carreteras y edificios públicos eran más razonables, pero ninguno de sus proyectos era comercial en el sentido de que, salvo el gobierno federal, nadie estaría dispuesto a financiarlos. Muy criticados fueron por ejemplo la ayuda a los escritores en el marco del Federal Writers' Project, que entre otras cosas realizó una guía de cada uno de los estados, y el proyecto de pintar murales en todas las oficinas de correos. Es evidente que este tipo de iniciativas no se habrían llevado a cabo de no ser por la depresión, que, al margen de la ventaja de preservar las habilidades de escritores y artistas, indiscutiblemente no aportaron beneficio alguno.

Desde el punto de vista *económico* era indiferente que el Gobierno invirtiera su dinero en murales o en presas; lo importante no era que el dinero se empleara en salarios o en maquinaria, sino su cuantía. Para lograr el máximo beneficio económico, los salarios debían ser equiparables a los del sector privado y los trabajadores seleccionados por sus méritos, estuviesen en paro o no; para lograr el máximo beneficio *social,* había que emplear la mayor cantidad posible de mano de obra, no utilizar ninguna maquinaria, y reservar los puestos de trabajo a los parados. La FERA pedía un justificante de pobreza y daba a cada uno de los necesitados un máximo de 6,5 dólares semanales; lo que en la práctica era una auténtica limosna. La FERA y la WPA pagaban salarios más elevados que estos subsidios, pero inferiores a los de la industria local, por lo que en el Sur eran meros salarios de subsistencia en tanto que en el Norte eran más altos. Pero después de haber creado cuatro millones de puestos de trabajo en el invierno de 1933-1934, con un salario medio de 15 dólares semanales, la CWA se disolvió. La WPA, que la sustituyó, ayu daba sólo a 1.500.000 personas.

El New Deal se enfrentó constantemente al dilema de emplear el dinero en aliviar el sufrimiento actual o en estimular la economía para el futuro. Ilustra esta alternativa la experiencia de la Tennessee Valley Authority, el organismo federal del New Deal que mayor éxito alcanzó y que fue muy admirado y emulado. La TVA transformó una región agrícola abandonada y baldía en un programa coordinado de desarrollo; produjo energía eléctrica y fertilizantes; controló el curso fluvial; acabó con la malaria; fomentó la modernización de las técnicas agrícolas y mejoró extraordinariamente la calidad de la vida. Pero jamás pudo autofinanciarse y requirió dinero constante del gobierno, por lo que quedan en pie varias interrogantes: ¿pudo haber inducido aquel dinero la recuperación de haberse invertido en otro lugar? ¿Tal vez habría debido emplearse en otro sector que no fuera el agrícola? ¿Había otras zonas deprimidas que lo necesitaban con mayor urgencia?

Es éste un grave problema porque gran parte de las inversiones del New Deal procedían de los impuestos. De otro modo el gobierno federal habría tenido que aceptar un déficit presupuestario por este gasto adicional, lo que no sucedió.

Del análisis del cuadro 6.4 se desprende que tan sólo en un año (1936) el déficit fue superior a 3.000 millones de dólares, oscilando normalmente entre 2.000 y 3.000 millones. (Los estados tendían a mantener el superávit en sus presupuestos.) Ello suponía alrededor del 4 por 100 del producto nacional bruto, lo

CUADRO 6.4.—SITUACION FINANCIERA DEL GOBIERNO FEDERAL (en milles de millones de dólares)

	Ingresos	Gastos	Superávit o déficit	Deuda bruta
1929	4,0	3,3	+0,7	16,9
1930	4,2	3,4	+0,7	16,2
1931	3,1	3,6	−0,5	16,8
1932	1,9	4,7	−2,7	19,5
1933	2,0	4,6	−2,6	22,5
1934	3,1	6,7	−3,6	27,0
1935	3,7	6,5	−2,8	28,7
1936	4,1	8,5	−4,4	33,8
1937	5,0	7,8	−2,8	36,4
1938	5,6	6,8	−1,2	37,2
1939	5,0	8,9	−3,9	40,4
1940	5,1	9,1	−3,9	43,0
1941	7,1	13,3	−6,2	49,0
1942	12,6	34,0	−21,5	72,4
1943	22,0	79,4	−57,4	136,7
1944	43,6	95,1	−51,4	201,0
1945	44,5	98,4	−53,9	258,7

Fuente: Historical statistics of the United States, colonial times to 1957, Washington, 1960, p. 711.

que significaba que una parte del dinero destinado a pagar a los hombres que pintaban murales o a los agricultores para que produjeran menos se deducía del salario del que disfrutaba de un empleo. Entregar una parte de sus ingresos a los pobres parecía, por supuesto, justificado, pero eso no traía el crecimiento económico. La clave de la cuestión residía en el hecho de que de haber sido los déficits mayores, como ocurrió durante la guerra las rentas habrían aumentado. En otras palabras, Roosevelt no conocía el tipo de medidas recomendadas por el economista británico John Maynard Keynes. No debemos olvidar que en los primeros años del New Deal, Keynes seguía aún a la búsqueda de la justificación teórica del déficit presupuestario basada en algo más que la pura intuición, justificación que sólo alcanzaría plenamente en 1936.

En su primera etapa, el New Deal fue condenado a menudo como un equivalente de la coalición en tiempos de guerra de una serie de intereses contrapuestos, cada uno de los cuales esperaba recibir un trato favorable. Entre ellos figuraban la industria y el

comercio, que inicialmente no fueron hostiles al New Deal. El instrumento destinado a estimular a las empresas fue la National Recovery Administration (NRA), cuya misión consistía en eliminar la competencia antieconómica aumentando así los precios y, en última instancia, la inversión. Las industrias fueron invitadas a presentar un «código» de precios, salarios, leyes, etc., «justos» que había de ser sometido a la aprobación del presidente. El proyecto fue llevado adelante como si se tratara de una campaña de evangelización del siglo XIX, rodeado del típico entusiasmo americano. No exhibir el «Aguila Azul» —símbolo del compromiso— podía tener consecuencias funestas para las pequeñas empresas. En el verano de 1933, 16 millones de personas trabajaban en empresas que habían aceptado el código de la NRA. La dificultad estribaba en que en los sectores industriales más importantes, este código había sido en realidad dictado por las grandes empresas y por las Cámaras de Comercio que controlaban, de modo que los precios finales eran fijados olvidándose de su función social. El país asistió así al curioso espectáculo de una campaña publicitaria gubernamental tendente a presentar los monopolios como algo deseable y la competencia como antipatriótica. Aquel año fueron creados dos millones más de puestos de trabajo en la industria, logro que no puede atribuirse a la National Recovery Administration: elevar los precios no significa aumentar la producción. Pero sí es posible que la NRA contribuyera indirectamente al fomentar la confianza en una pronta mejoría.

Un problema gravísimo era el del bajo nivel permanente de las rentas agrícolas (véase cuadro 6.3). Era preciso aumentar los precios de algún modo, y ello sólo podía conseguirse disminuyendo la producción. A pesar de que desde 1929 los precios se habían reducido a la mitad, el volumen de las reservas de casi todos los productos agrícolas era enorme. La Agricultural Adjustment Administration (AAA) concedía primas a aquellos agricultores que voluntariamente aceptaran restringir su producción. Estas primas estaban financiadas por un impuesto variable sobre la primera fase de la elaboración del producto, la molienda por ejemplo. En teoría, el dispositivo parecía admirable, con la salvedad de que al menos una parte del coste era soportado por el consumidor, que podía encontrarse sumido en la miseria; por otra parte, si la elevación del nivel de vida de los agricultores significaba más dinero, la demanda aumentaría y el empleo también. La dificultad inicial radicaba en que las disposiciones de la AAA eran muy complejas y no pudieron ser aplicadas correctamente hasta el invierno de 1933-1934, en tanto que las cosechas, que eran muy abundantes, estaban a punto de ser recogidas; no cabía

otro recurso que subvencionar a los agricultores para que destruyeran el algodón y sacrificaran las crías de cerdo y las cerdas preñadas, medida ésta bastante impopular habida cuenta de que miles de personas estaban muriendo de hambre y ello tanto más cuanto que no se encontraba el modo de distribuir más de una pequeña proporción de los cerdos, naranjas, etc., que, aunque parezca irónico, eran transformados en fertilizantes. Por desgracia para su reputación, el New Deal ha sido juzgado por lo que sucedió a lo largo de su primer año de vigencia y, aunque la matanza no se repitió, su imagen «inhumana» permanece viva. Se llegó a decir que incluso las mulas se negaban a pisar el algodón abonado de aquel modo.

Otra dificultad adicional era que la agricultura carecía por completo de homogeneidad en cuanto se refería a dimensiones de las explotaciones, cultivos, etc. Las explotaciones mayores, que eran las que tenían que renunciar a un volumen mayor de producción, recibieron la parte del león de los subsidios. Los ingresos garantizados por el Estado a unos agricultores ocasionaban costes más elevados a otros, que adquirían productos encarecidos artificialmente, como por ejemplo los forrajes. La AAA no subvencionó los precios de la leche y de la mantequilla, pero las vacas eran alimentadas con maíz, cuyo precio sí estaba subvencionado. Los precios de los productos cultivados en gran escala, como el algodón y el maíz siempre estuvieron subvencionados porque con estas medidas se podían ganar muchos votos en el Oeste y el Sur.

La AAA no logró restringir la producción, que aumentó en un 10 por 100 durante la década de 1930, a pesar de una disminución de la superficie cultivada del 20 por 100; los subsidios recibidos a cambio de su reducción fueron empleados en la adquisición de fertilizantes, con el consiguiente incremento del rendimiento de la tierra. Si los precios subían podía ocurrir que un agricultor que hubiera reducido su productividad se encontrara en peor situación que otro que no hubiera reducido su producción y recibiera primas. Los precios de los productos agrícolas subieron, sin embargo, un 75 por 100 en dos años, aunque nunca llegaran a alcanzar la famosa «paridad», es decir un nivel que garantizara a las rentas del campo la misma relación con los salarios de la industria que antes de 1914. La razón principal del alza de los precios fue la sequía particularmente severa en el Oeste a lo largo de toda la década, que hizo necesaria la importación de trigo en 1935 y 1936. En 1935 ya no había duda de que la restricción voluntaria había fracasado y el gobierno se disponía a declararla obligatoria, como sucedía con el tabaco; pero un año más tarde el Tribunal Supremo declaró ilegal el impues-

to con que se gravaba la elaboración de los productos agrícolas a fin de financiar las primas a la reducción de los cultivos y esta decisión acabó con la AAA. En Washington, los defensores del New Deal se sintieron aliviados aunque esto no tuviese carácter oficial. La atención se centró entonces en la conservación del suelo y en la protección del medio ambiente. Los agricultores fueron subvencionados para que renunciaran al cultivo de aquellos productos que esquilmaran el suelo, que resultaron ser los mismos por cuya reducción habían recibido primas antes.

En junio de 1933 se iniciaron en Londres las sesiones de la conferencia económica mundial. Para la mayoría de los delegados aquélla representaba la última oportunidad de evitar que el mundo se sumiera en la anarquía económica. Por entonces, las relaciones económicas internacionales eran ya muy tensas y cada país se aferraba a unas medidas irreconciliables entre sí. Muchos afirmaron que Roosevelt destruyó cualquier esperanza de arreglo; lo que hizo fue negarse a estabilizar la cotización del dólar. Por entonces parecía que Roosevelt pretendía experimentar con el patrón oro en un intento de fomentar la inflación en los Estados Unidos. Tanto moral como políticamente estaba comprometido con el sector agrícola, que desde hacía cuarenta años miraba con recelo el patrón oro; una enmienda a la AAA le dio facultades para imponer la flotación del dólar, cosa que hizo. Esta medida carecía de toda justificación, pues aun cuando otros países habían devaluado su moneda lo hicieron únicamente cuando sus respectivas balanzas de pagos así lo exigieron. En 1933, la balanza de pagos americana arrojaba un importante superávit y era importadora de oro; por otra parte era fácil tener crédito. La devaluación del dólar sirvió únicamente para empeorar la situación de los demás países sin que ello favoreciera a los Estados Unidos. El resto del mundo se vio arrastrado a una virulenta guerra económica que pudo haberse evitado si América y otros países hubiesen aplicado unas medidas más en consonancia con la situación. Roosevelt devaluó el dólar porque, según sus consejeros, si se reducía el contenido en oro del dólar los precios subirían automáticamente, lo que no sucedió. Entonces hizo subir deliberadamente el precio del oro efectuando compras de este metal a precios cada vez más altos, con la consiguiente devaluación del dólar a un nivel jamás alcanzado (5,14 dólares la libra esterlina), sin que una vez más esta solución tuviera efectos apreciables sobre los precios a pesar de la enorme y constante afluencia de oro a Estados Unidos durante el resto de la década.

Roosevelt estaba convencido desde hacía mucho tiempo de que la solución de la depresión era una cuestión de política interior

y estaba decidido a sacrificar unas buenas relaciones internacionales a este fin. Como dijo Keynes, es posible que en este punto estuviera en lo cierto ya que si de alguna manera lograba resolver los problemas económicos de América esto tendría más importancia para el mundo que la estabilidad del dólar.

Roosevelt decidió también hacer un ridículo experimento con la plata. Las presiones de los estados productores de plata llevaron a la promulgación de una ley en virtud de la cual el gobierno se comprometía a adquirir la totalidad de la plata producida por el país a un precio muy superior al del mercado mundial; 1.500 millones de dólares fueron invertidos en plata, que en América sólo proporcionaba trabajo a 5.000 personas. Tampoco estas compras redujeron la inflación; lo que hicieron fue revaluar las monedas de Perú, México y China, que se regían por el patrón plata, reducir sus reservas y hundirlos en una depresión aún más profunda.

Al llegar el invierno de 1934-1935, muchos habían perdido ya su confianza en el New Deal. No podía ser de otro modo. Los empresarios abandonaron la coalición en el verano de 1935, alarmados por el «irresponsable» déficit en el presupuesto federal; y lo que era más grave aún, el ritmo de recuperación se iba reduciendo. Parecía evidente que las medidas tomadas durante los «cien días» únicamente podían reducir el desempleo en dos millones, sin que el New Deal fuera capaz de ir más allá. Los sindicatos, por su parte, llegaron al convencimiento de que las medidas laborales de la National Industrial Recovery Act eran utilizadas contra ellos. Entonces estalló el caso Schechter, en mayo de 1935. Dos hermanos fueron acusados por funcionarios de la National Recovery Administration de vender pollos enfermos y también de contravenir las normas laborales del código. El asunto pasó al Tribunal Supremo que, por unanimidad, falló que la National Industrial Recovery Act, en la que se basaba la actuación de la National Recovery Administration, era ilegal. El Tribunal afirmó que aquella legislación daba excesivos poderes al presidente y negó al gobierno federal el derecho a regular el comercio interestatal. Esta interpretación restrictiva de la Constitución ponía en peligro la totalidad del dispositivo legal del New Deal. A esto respondió Roosevelt inclinándose hacia la izquierda.

IX. EL SEGUNDO NEW DEAL HASTA LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL, 1935-1941

En las elecciones presidenciales de 1936, Roosevelt no tenía rival posible; ganó en 46 de los 48 estados. En su segundo discurso de

toma de posesión habló de la «tercera parte de la nación mal alojada, mal vestida y mal alimentada». El mensaje estaba claro: había tomado partido. Los empresarios debían ser considerados como enemigos porque podían frustrar el cambio social, y eran muy pocos los que podían poner en duda que el cambio social no fuera esencial. Las carreteras del Sudoeste estaban repletas de «arkies» y de «okies» obligados a abandonar sus pequeñas propiedades de Arkansas y de Oklahoma en busca de trabajo y tratados como delincuentes por su miseria. Fue también por esta época cuando muchos negros comenzaron a apoyar a Roosevelt. En 1936 dieron por primera vez sus votos a un candidato del partido demócrata.

La política de la NRA fue abandonada y los procesos judiciales contra los trusts recibieron un vigoroso impulso; con tal fin, el departamento de Justicia contrató 190 abogados. El gobierno anunció la próxima promulgación de una ley sobre la vivienda, la puesta en marcha de la seguridad social y su propósito de crear nuevos organismos de planificación regional al estilo de la Tennessee Valley Authority. Y lo que fue aún más importante, los sindicatos recibieron un amplio respaldo federal. Fueron aumentados los impuestos sobre los ingresos más elevados y el sistema fiscal se hizo más progresivo. El Congreso instituyó también un nuevo impuesto sobre la riqueza, que tenía además la ventaja de adelantarse al demagogo populista de Luisiana Huey Long, único rival del presidente. Long había afirmado enérgicamente en una ruidosa campaña que los ricos debían comparrtir su riqueza con los pobres; pero Long fue asesinado antes de las elecciones y sus partidarios se pasaron a Roosevelt. Por supuesto las consecuencias de la nueva imposición sobre los ricos fueron insignificantes. En la década de 1930 no hubo tal redistribución de la riqueza.

Durante la campaña electoral no se hizo la menor alusión a los poderes del Tribunal Supremo, pero Roosevelt no dudaba de la necesidad de introducir algunos cambios. Tanto el caso Schechter como otras sentencias desfavorables a las leyes del New Deal habían contribuido a endurecer la oposición al New Deal dentro y fuera del Congreso. El Tribunal Supremo se había convertido en el bastión del conservadurismo y la lentitud de sus deliberaciones reducía la eficacia de la nueva legislación. En febrero de 1937 Roosevelt presentó un proyecto de ley facultando al presidente para nombrar sustituto a aquellos jueces que pese a su edad o incapacidad se negasen a aceptar la jubilación. De este modo tenía la posibilidad de nombrar seis jueces nuevos y leales a él, suficientes para acabar con la mayoría conservadora. La ini-

ciativa fue considerado como un descarado intento de conformar el Tribunal Supremo a la medida del presidente —de lo que efectivamente se trataba—, y el proyecto fue rechazado por abrumadora mayoría. El Tribunal Supremo era una de las pocas instituciones intocables en tiempos de agitación, e incluso algunos de los más acérrimos partidarios de Roosevelt se opusieron a su manipulación. Pero al cabo de pocos meses, el Tribunal comenzó a dictar veredictos rápidos y favorables y cinco de sus miembros presentaron la dimisión en el plazo de dos años y medio, proporcionando a Roosevelt el tribunal «liberal» que necesitaba. Perdió una batalla pero ganó la guerra.

La segunda gran batalla que se libró en 1937 fue la del reconocimiento de los sindicatos; en aquel año, el número de afiliados a los sindicatos creció en un 60 por 100. En la década de 1920, el movimiento fue muy débil; los gobiernos estatales y federal habían ignorado el uso de la violencia ilegal, mientras que la legislación era muy desfavorable a los sindicatos. La American Federation of Labor, exclusivista y dominada por los trabajadores especializados, mejor pagados, organizados gremialmente, no hacía el menor esfuerzo por atraer a los trabajadores no especializados de las nuevas industrias de producción en masa. A pesar del crecimiento industrial en 1929, el número total de afiliados a los sindicatos era sólo de tres millones y medio de personas. La depresión favoreció al movimiento sindicalista al destruir la mística del empresario y traer un gobierno que si no era totalmente favorable a los sindicatos al menos los apoyaría si estaban dispuestos a ayudar a la industria. La sección 7 (a) de la ley constitutiva de la NIR, por ejemplo, hacía hincapié en que los empresarios debían reconocer a los sindicatos; pero esta cláusula fue utilizada para crear sindicatos totalmente sometidos a las compañías. Al ser revocada la National Industrial Recovery Act, fue sustituida en 1936 por una ley que regulaba las relaciones entre empresarios y sindicatos (National Labor Relations Act, Wagner Act) y reforzaba la posición de los sindicatos. También se creó la National Labour Relations Board, comisión de arbitraje encargada de poner fin a las «prácticas laborales discriminatorias»; a partir de aquel momento, las empresas tuvieron que aceptar la libertad de sindicación de sus empleados. Simultáneamente, el propio movimiento sindical lanzó una ofensiva contra el exclusivismo de los sindicatos gremiales. John L. Lewis, del United Mine Workers, el mayor de los sindicatos que no tenían carácter gremial se retiró de la AFL y creó el Committee of Industrial Organization, que pronto dio origen a una segunda federación, el Congress of Industrial Organization (CIO). Sus objetivos consistían en lograr

la sindicación de los trabajadores de las industrias de producción en masa; todos los empleados, cualquiera que fuese su categoría en la empresa y su capacitación, deberían integrarse en un mismo sindicato industrial, por ejemplo el sindicato de los United Automobile Workers. Su principal arma fue la huelga de brazos caídos, esencial en una época de desempleo. Los nuevos sindicatos afiliados al CIO alcanzaron un éxito espectacular, hasta el punto de que en 1939 habían conseguido organizar, con o sin lucha, a la totalidad de los trabajadores de la industria del acero y del automóvil, a excepción de la Ford que cedería muy pronto. Hubo ciertamente violencia, pero fue muy escasa si se piensa en el significado de estos cambios de poder económico.

En estas circunstancias, el gobierno cometió un grave error económico que retrasaría en dos años la recuperación. En 1936 el ritmo de expansión era acelerado y los precios subieron rápidamente. Temiendo un auge especulativo, Roosevelt puso fin al déficit presupuestario. El Banco central, la Federal Reserve Board duplicó el mínimo de reservas, y al año siguiente la economía se sumió en una depresión que no sufriría ningún otro país, aumentando el desempleo a la cifra de 5 millones. ¿Cómo es posible que el gobierno juzgara de modo tan equivocado la situación? Ante todo no se había tenido en cuenta un factor psicológico: el temor que había producido en la industria y el comercio el bandazo a la izquierda del segundo New Deal. Tan pronto como el gobierno federal redujo los gastos, los empresarios perdieron la confianza y dejaron de invertir. Es probable también que Roosevelt siguiera sin comprender en 1937 el funcionamiento de la nueva política fiscal; al parecer pensaba que eran las obras públicas, y no el déficit presupuestario, lo que promovía el empleo.

Los gastos federales aumentaron de nuevo en 1938, pero la hostilidad al New Deal estaba aumentando. Los adversarios del New Deal salieron fortalecidos de las elecciones para el Congreso de 1938, formándose una coalición conservadora entre los demócratas del Sur y los republicanos en la Cámara de Representantes y el Senado. A medida que el paro se prolongaba, crecía la impopularidad de Roosevelt.

La forma en que eran llevados los asuntos exteriores era una fuente adicional de descontento; seguía siendo opinión generalizada que la entrada de América en la primera guerra mundial había sido innecesaria salvo tal vez para llenar los bolsillos de banqueros e industriales: la magnitud de sus beneficios había sido revelada por un comité del Congreso en 1934. Hasta 1939, los dictadores europeos no eran vistos por la opinión pública americana como una amenaza; es más, para los liberales y aisla-

cionistas americanos sus reivindicaciones territoriales constituían una expresión legítima del principio de autodeterminación nacional. Por supuesto existían algunos fascistas, especialmente entre los americanos de origen alemán, pero ellos y sus dirigentes eran insignificantes comparados con sus auténticos modelos. El comité de «actividades antiamericanas» (House Un-American Activities Committee) de la Cámara de Representantes, creado en 1938 para ocuparse de este tipo de amenazas, centró su atención en los comunistas. Roosevelt estaba convencido de que América podía mantenerse al margen de un conflicto en Europa pero únicamente si disponía del necesario poderío militar. Hasta 1940 no se pudo contar con un ejército moderno y la única flota de guerra existente era la del Pacífico. Pero el Congreso temía que el rearme arrastrara de nuevo a los Estados Unidos a una conflagración mundial y creía que Roosevelt estaba agitando el espectro de la guerra para desviar la atención de las dificultades económicas internas Apenas estallado el conflicto en 1939 surgieron dificultades con la ley de neutralidad, que tenía que ser abrogada para que Gran Bretaña y Francia pudieran adquirir armamento en los Estados Unidos; lo fue, pero en términos muy desfavorables, ya que ingleses y franceses estaban obligados a pagar al contado aquellos suministros que (hasta 1941) no pudieran ser transportados en barcos americanos. Esto permitió a Alemania dedicarse a una guerra submarina indiscriminada sin riesgo de enfrentarse al más importante país neutral.

La derrota de Francia a manos de Alemania transformó radicalmente la situación. La guerra relámpago y el aparentemente inminente derrumbamiento de Gran Bretaña pusieron de manifiesto la debilidad militar de América, pues a nadie se le ocultaba que si los alemanes ponían pie en México, grandes zonas del Medio Oeste quedarían a merced de sus bombarderos. La aprobación de una asignación de 12.000 millones de dólares para la defensa —mayor que el gasto total de la WPA— significó la creación de dos millones de puestos de trabajo tan sólo en 1940. En septiembre del mismo año fue establecido el servicio militar obligatorio.

La derrota francesa permitió a Roosevelt ocupar por tercera vez la presidencia, fenómeno sin precedentes. Antes de mayo de 1940, probablemente no tenía intención de hacerlo, pero los únicos demócratas con alguna audiencia eran todos conservadores y Roosevelt tuvo que enfrentarse al dilema de proseguir o abandonar el New Deal, todavía inconcluso. El candidato de los republicanos fue Wendell Willkie, director de una compañía de electricidad, presentado como una víctima del New Deal. Pero Willkie

no era más aislacionista que Roosevelt y en la crisis los votantes se agruparon en torno al presidente. La situación recordaba la de 1933. Al amparo de la ley de préstamo y arriendo de marzo de 1941 le fue concedido a Gran Bretaña un crédito ilimitado. Era evidentemente absurdo enviarle suministros bélicos y permitir que los submarinos alemanes los hundieran, por lo que la Marina americana comenzó a escoltar los convoyes, estableciendo puntos de apoyo en Groenlandia e Islandia. En otoño de 1941 existía ya una guerra naval no declarada entre los Estados Unidos y Alemania.

Por último, en diciembre de 1941, los gobiernos japonés y alemán evitaron a los americanos la decisión de declarar la guerra. El conflicto de intereses entre Japón y los Estados Unidos se había agudizado a lo largo de la década de 1930 a medida que los japoneses intentaban alcanzar por la fuerza su objetivo de establecer «una zona económicamente autárquica, controlada por Japón: la próspera gran Asia Oriental» [3]. A esta expansión territorial en el Sudeste asiático se oponían las Filipinas, como colonia americana, y además los estrategas japoneses partían del supuesto de que los americanos no sólo no les cederían los mercados comerciales y las ricas fuentes de materias primas de esta zona, sino que además estaban decididos a degradar a Japón a potencia de segunda categoría [4]. Pero el triunfo alemán en Francia y su probable éxito en Rusia animaron a los japoneses a dirigirse hacia el Sur, y en 1941 se anexionaron la Indochina francesa. Los Estados Unidos, Gran Bretaña y los Países Bajos reaccionaron decretando el bloqueo total de sus ventas de chatarra y petróleo, y las propiedades japonesas en Estados Unidos fueron congeladas. Japón no disponía de yacimientos de petróleo y sus reservas sólo alcanzaban para dos años por lo que no tenía otro remedio que abandonar la guerra con China o atacar la fuente de producción más próxima, las Indias Orientales holandesas. El alto mando japonés, por otra parte, llegó a la conclusión de que los Estados Unidos, potencialmente más poderosos, no podían mantenerse al margen, y decidió desencadenar un ataque preventivo. A primera hora del domingo 7 de diciembre de 1941, los aparatos de los portaaviones japoneses atacaron y destruyeron gran parte de la flota americana estacionada en Pearl Harbour, en las islas Hawaii.

El ataque a Pearl Harbour ha suscitado una considerable polémica. El servicio secreto americano había descifrado el código japonés y la actividad diplomática era intensa. ¿Acaso expuso Roosevelt deliberadamente a la flota a un ataque por sorpresa, convencido de que América debía entrar en la guerra? No existen

pruebas que abonen esta suposición. Lo sucedido en Pearl Harbour podría atribuirse a incompetencia militar; nueve horas más tarde los bombarderos japoneses descubrieron que la aviación americana seguía formada en los aeródromos filipinos. El 8 de diciembre de 1941 el Congreso aprobó le declaración de guerra a Japón con un solo voto en contra. Alemania e Italia declararon la guerra a los Estados Unidos, como habían estipulado y los Estados Unidos volcaron la totalidad de los recursos de su economía y de su sociedad contra las potencias del Eje.

X. UNA OJEADA RETROSPECTIVA AL NEW DEAL

Es sumamente difícil juzgar las medidas aisladas del New Deal o el conjunto de éste. De ahí que el New Deal, uno de los más importantes programas legislativos de la historia moderna, claramente limitado en el tiempo, sea inevitablemente discutido. La principal dificultad estriba en que el producto nacional bruto seguía estando todavía, al estallar la segunda guerra mundial, por debajo del nivel de 1929, lo cual no demuestra, sin embargo, que el New Deal fuera un fracaso. Si se piensa en las circunstancias extraordinarias de la década de 1930, resulta evidente que sin el New Deal el nivel habría descendido mucho más. Además, la recuperación económica después de la depresión no era el único objetivo del New Deal, que en los seis años y medio que van hasta 1939 tuvo que tomar en consideración muchas circunstancias variadas. Tal vez pueda decirse que la economía se habría recuperado mejor si el gobierno hubiera ayudado a menos parados en 1933. Pero esto no sería ningún argumento válido contra todas las medidas de carácter social del New Deal. Con el tiempo vino también a ocupar el primer plano otro objetivo político, la reforma del orden económico y social americano a fin de evitar que se repitieran los acontecimientos de 1929 a 1933. Si se pregunta por el efecto de determinadas medidas, se plantea el problema de la causalidad. En el ámbito económico estuvieron siempre mezclados varias causas y efectos. El hecho de que la introducción de subvenciones a los precios en la agricultura se tradujese siempre en un aumento de los precios no demuestra, por ejemplo, que también los causaran. Por otro lado, el político convencido del New Deal diría que A ocurrió después de B y, por tanto, a causa de B. Lo más difícil de juzgar es el papel que desempeñó el factor psicológico de la confianza y la esperanza en una pronta mejora. Si se consideran los acontecimientos objetivamente, resulta difícil explicar cómo las medidas del New Deal

pudieron aumentar en un 15 por 100 la producción industrial de 1933 a 1934. ¿Mejoró la situación a pesar de las medidas tomadas? Es muy probable que la elección de un nuevo presidente, evidentemente decidido a actuar, convenciera a los empresarios y a otros de que la situación no era tan desesperada como parecía en el invierno de 1932-33.

El New Deal no alcanzó un éxito total. La renta per cápita real no recuperó su nivel de 1929 hasta 1940, momento en que el motor del crecimiento era el rearme (véase cuadro 6.2). Desde el punto de vista económico, la década de 1930 fue una «década perdida». Todos los inviernos había 9 ó 10 millones de parados y todavía en 1941 el número de personas sin trabajo se cifraba en cinco millones y medio. La inversión privada, sobre la que reposaba la economía, no se recuperó. En el colapso inicial, la producción total cayó tan bajo (alrededor del 30 por 100), que la expansión no presionó sobre la capacidad industrial hasta cierto tiempo después de iniciado el rearme. Pero, naturalmente, cabe imaginar que sin el New Deal la depresión habría sido aún peor.

La raíz del problema estaba en que el New Deal tenía que resolver las dificultades de todo el mundo. Tenía que hacer frente a las necesidades más urgentes de asistencia; ni como político ni como persona humanitaria podía ignorar Roosevelt las colas de hambrientos ni la ruina de los agricultores. Al propio tiempo, el New Deal trataba de asegurar la recuperación económica, esto es hacer que la industria se pusiera nuevamente en movimiento. Y para evitar una nueva recaída, Roosevelt intento reformar el sistema político y, en particular, las relaciones entre la economía y el Gobierno.

Muchos de estos objetivos, en sí mismos deseables, eran mutuamente excluyentes. El lastre más grave de la economía era el elevado porcentaje de población empleado todavía en la agricultura; ello explica en gran medida por qué la depresión en los Estados Unidos fue más acusada que en otros países, como Gran Bretaña, donde las importaciones de alimentos baratos incrementaron el poder adquisitivo del consumidor. Aun cuando el New Deal hubiera superado la depresión, seguiría habiendo demasiados agricultores. Subvencionarlos para que permanecieran en sus granjas, que debieron haber abandonado, no promovió la recuperación; pero sí produjo la miseria. El caso de la NRA es muy semejante. Roosevelt mantenía que si el gobierno ayudaba a los empresarios a fijar los precios, también tenía que alentar a los sindicatos a subir los salarios. Dado que lo que se perseguía era aumentar los beneficios empresariales, ambos objetivos eran incompatibles. Parte de la dificultad obedecía a que Roosevelt era

demasiado receptivo; no tenía una estrategia global, y se dejaba aconsejar por diversos asesores, con todos los cuales estaba de acuerdo. Muchas medidas fueron puestas en vigor sin pensar en sus consecuencias, lo que por otra parte no era necesariamente equivocado. Los problemas eran relativamente nuevos, como también lo eran algunas de sus soluciones. Se carecía de fuentes de información estadística. Dado que el problema más grave en 1933 era la desmoralización generalizada un gobierno visiblemente decidido a actuar podía muy bien superarlo, ya que tenía muchas posibilidades de aumentar la confianza de los empresarios, al menos a corto plazo.

Si el gobierno federal hubiera estado dispuesto a insuflar mayor poder adquisitivo en la economía, el problema del reparto de fondos tal vez no habría revestido importancia. Pero el mayor déficit en el presupuesto federal nunca superó el 5 por 100 de la renta nacional (véase cuadro 6.4). Una buena parte de los gastos se cubría con los impuestos, que no disminuyeron. Muchos de los déficits presupuestarios no estaban planificados, sino que fueron motivados por la reducción de los impuestos recaudados. Existe, sin embargo, un argumento político contra unas finanzas deficitarias en gran escala, si es que se intentó esta solución: las principales decisiones económicas seguían en manos de los capitalistas, por lo que cuanto más gastara el gobierno más «socialista» parecería y menor sería el gasto efectuado por el sector privado. Pero este razonamiento es muy discutible. De haber gastado Roosevelt suficiente dinero para poner a la economía nuevamente en movimiento, de tal forma que invertir resultara rentable, difícilmente habrían desaprovechado los empresarios la oportunidad que se les presentaba por el mero hecho de que el país fuera socialista. Lo que importaba en definitiva era el volumen del gasto público.

En realidad, el New Deal no era en absoluto hostil a los empresarios. Todo lo que hizo fue poner al burócrata allí donde había fracasado el hombre de negocios, hasta que la empresa privada pudiera florecer de nuevo. Precisamente por haber sabido evitar una solución más radical fue el salvador y no el destructor del capitalismo. No se produjo ningún tipo de planificación colectivista ni de ideología «socialista» o cosa parecida. Incluso el término New Deal sugería que era el individuo el que jugaba sus propias cartas.

Su efecto más perdurable fue aumentar el poder del gobierno federal en general y del presidente en particular. Antes de 1933 para el americano medio «el gobierno» era el gobierno de su estado o incluso el de su municipio. A partir del New Deal, el go-

bierno federal se dispuso a hacer las cosas por sí mismo; para ello tuvo que reducir el poder relativo de los estados y de los empresarios. El presidente y su recién creado gabinete sustituyeron al Congreso como principal fuente legislativa. Una vez introducidos estos cambios, la sociedad americana experimentó una profunda transformación. Debido al incremento del poder federal y presidencial sobre la economía, la transición de la guerra a la paz en 1945 fue indolora. Pero si el gobierno federal financia la construcción de una carretera que atraviesa los suburbios, no pasará mucho tiempo antes de que sus habitantes pidan que les faciliten mejores viviendas. El auténtico legado del New Deal fue revolucionar las expectativas.

7. De la guerra mundial a la sociedad de la abundancia, 1941-1961

La segunda guerra mundial alteró radicalmente el carácter de la sociedad americana y puso en tela de juicio sus valores más permanentes. La guerra definió de nuevo las relaciones entre el gobierno y los particulares y las de éstos entre sí; y abrió una serie de interrogantes acerca de las relaciones entre los civiles y los militares, entre la libertad y la seguridad y entre los intereses específicos y los objetivos nacionales, que aún hoy no han sido plenamente aclarados. Pearl Harbour fue algo más que el fin de una década significó el fin de una era

Richard Polenberg, *War and society: the United States, 1941-1945* Nueva York, 1972, p 4

1. EL FIN DEL NEW DEAL Y EL IMPACTO DE LA GUERRA SOBRE LA SOCIEDAD AMERICANA

Hasta fecha relativamente reciente los historiadores han ignorado casi por completo el impacto de la segunda guerra mundial sobre la sociedad americana, centrando su atención sobre los aspectos militares del conflicto o sobre las cuestiones de política exterior que planteó. Esta tendencia ha sido combatida sobre todo por tres estudios sobre la situación del «frente nacional»: *Don't you know there's a war on?*, de Richard Lingeman (1970); *War and society*, de Richard Polenberg (1972), y *Days of sadness, years of triumph*, de Geoffrey Perret (1973). En ellos se mantiene la tesis de que la conflagración mundial transformó profundamente la sociedad americana. Perret llega a sostener que los seis años de guerra trajeron consigo un deseable cambio social mayor aún que el aportado por los seis de vigencia del New Deal; afirma también que durante los años bélicos se produjo en los Estados Unidos «lo más parecido a una auténtica revolución social»[1]. A fin de poder estimar la significación de la guerra para el desarrollo de la sociedad americana tenemos que estudiarlo en el con

texto de la crisis económica mundial y la guerra fría. Es muy importante no ver sólo los cambios que se produjeron, sino comprobar también hasta dónde llegaron estas modificaciones en los años de la posguerra.

Cuando el conflicto estalló en Europa en 1939, seguían sin empleo 10 millones de americanos y aunque los organismos del New Deal continuaban funcionando, se había agotado ya el impulso reformista. Por aquel entonces la reforma social estaba muriendo a manos de una sólida coalición conservadora en el Congreso y de las luchas intestinas en el seno de la Administración de Roosevelt. Simultáneamente, la situación europea obligaba tanto al presidente como a los ciudadanos a desviar su atención hacia la política exterior. Los Estados Unidos habían movilizado su industria y sus fuerzas armadas incluso antes de 1941. En los años inmediatamente anteriores al ataque de Pearl Harbour, el gobierno creó una serie de organismos en previsión de los acontecimientos futuros: la National Defense Advisory Commission; la Office of Production Management y la Office of Price Administration. En septiembre de 1940 fue aprobada la primera ley sobre servicio militar obligatorio en tiempos de paz y las fuerzas armadas empezaron a reforzar sus efectivos, habilitándose cien nuevos campamentos militares. También la industria comenzó a prepararse para la guerra, y en agosto de 1940 las ciudades que contaban con fábricas de armamento habían iniciado ya su marcha hacia el florecimiento económico. En 1941 el 15 por 100 de la producción industrial se orientaba hacia la satisfacción de las necesidades bélicas. Los preparativos eran visibles incluso en las escuelas y en los colegios: la universidad de Columbia organizó cursos sobre los efectos de la guerra en la sociedad, la de Chicago otro sobre balística, y en centenares de centros los alumnos estudiaban las causas de la guerra, la historia de la guerra y la psicología de la guerra.

La atmósfera de expectación en América se reflejaba en los sondeos de opinión. En el verano de 1941, una encuesta Gallup mostraba que el 85 por 100 de los interrogados opinaba que los Estados Unidos se verían arrastrados al conflicto. A pesar de la existencia de una poderosa fracción aislacionista en el Congreso, el 68 por 100 de los entrevistados en la encuesta Gallup creía que era más importante derrotar a Alemania que mantener a los Estados Unidos al margen de la conflagración. Aun cuando el gobierno americano era oficialmente neutral, Roosevelt estaba firmemente decidido a ayudar a Gran Bretaña; el acuerdo de préstamo y arriendo de marzo de 1941 facilitó a Inglaterra la ayuda que tanto necesitaba, v la Carta del Atlántico, de agosto del mismo

año, no fue sino una declaración conjunta de los objetivos de guerra británicos y americanos. La opinión pública, por su parte, respaldaba firmemente estas iniciativas.

No cabe, pues, duda de que los americanos esperaban entrar en guerra y de que estaban parcialmente preparados para ello; aunque el modo en que empezó el 7 de diciembre de 1941 les sorprendiera. A partir de aquel momento, lo sucedido fue muy similar a lo que aconteció en Gran Bretaña. El gobierno fue aumentando sus poderes a fin de controlar al máximo el esfuerzo bélico y movilizar a la población para una guerra total.

A pesar de que los Estados Unidos no fueron víctima de una agresión directa —con la excepción del bombardeo de la costa del Pacífico por un submarino y de un bosque de Oregón por un solo avión— el pueblo americano no dejó por ello de sentir el impacto de la guerra: más de 14 millones de hombres y mujeres sirvieron en las fuerzas armadas; otros 10 millones se sumaron a la masa laboral en puestos de trabajo civiles, y el coste de la guerra —320.000 millones de dólares— fue diez veces superior al de la primera guerra mundial. Para poder dirigir este gigantesco despliegue el gobierno creó una multitud de comités y organismos, en número muy superior al de los establecidos por el New Deal, por medio de los cuales intervenía en prácticamente la totalidad de los aspectos de la vida civil. En enero de 1942 Roosevelt creó una dirección de la producción de guerra (War Production Board) bastante similar a la War Industries Board de la primera guerra mundial; presidida por el industrial Donald Nelson, le fue encomendada la movilización económica del país, la conversión de la industria para la producción militar, la distribución del material y la asignación de cuotas de producción. La distribución de los recursos humanos entre la industria y las fuerzas armadas fue confiada a la War Manpower Commission, dirigida por Paul V. McNutt, antiguo gobernador de Indiana y jefe de la Federal Security Agency desde 1939. La National War Labor Board, creada también en 1942, se ocupaba principalmente de la resolución de los conflictos laborales planteados en las industrias de armamento y del control de los salarios. El control de los precios y, más tarde, del racionamiento, correspondía a la Office of Price Administration. Si durante la primera guerra mundial el gobierno había asumido el control total de los ferrocarriles, durante la segunda instrumentó un procedimiento más sutil, pero igualmente eficaz, de dirección centralizada bajo la Office of Defense Transportation, que respetó la independencia de las diversas compañías. A partir de mayo de 1943, los diversos departamentos y organismos fueron supervisados y coordina-

dos por la Office of War Mobilization. Su director era James Byrnes, antiguo senador por Carolina del Sur, pero a la cabeza de la mayoría de los restantes organismos figuraban hombres de negocios, que también integraban sus efectivos. En su conjunto. se trataba de un sistema de capitalismo bajo dirección estatal semejante al de Gran Bretaña; el tipo de organización que Albert Speer intentó implantar en Alemania.

El control gubernamental fue más allá de las exigencias económicas y militares de la conducción de la guerra. La Office of War Information actuaba como intermediario entre la prensa y el gobierno y elaboraba los comunicados para la prensa nacional, así como la propaganda para el exterior. La Office of Censorship censuraba la totalidad de la correspondencia en ambas direcciones, las películas y las emisiones de radio. La Office of Civilian Defense hizo los preparativos necesarios en previsión de eventuales bombardeos, y en 1942 contaba en sus filas con cerca de 10 millones de personas; aun cuando las ciudades americanas nunca llegaron a ser bombardeadas, este organismo para la defensa civil contribuyó a mantener alta la moral de la población. Mayor importancia tuvo la Office of Scientific Research and Development, que inició y coordinó los proyectos de investigación y desarrollo de los armamentos y el material de guerra, estableciendo acuerdos con universidades, institutos de investigación, departamentos científicos industriales e incluso con particulares y organizando en cierto modo un ejército de científicos. Esta estrecha colaboración entre el gobierno y la ciencia formaría parte más adelante del «complejo militar-industrial» que desempeñó un lugar destacado en los años de la posguerra.

Al compás del rápido crecimiento de los nuevos organismos gubernamentales y de la concentración en el esfuerzo bélico, la importancia de los organismos del New Deal fue disminuyendo. Entre 1942 y 1943 fueron liquidados el Civilian Conservation Corps, la Works Progress Administration y la National Youth Administration; otros, como la Farm Security Administration, dejaron de funcionar o fueron absorbidos por organismos creados durante el período bélico, del mismo modo que el «Dr. Win-the-War» sustituyó al «Dr. New Deal»[2]. En gran parte, el New Deal ya no era necesario; el crecimiento de la industria de armamentos y de las fuerzas armadas significaba que ya no se trataba de encontrar puestos de trabajo para los hombres, sino hombres para los puestos de trabajo. Pero si el conflicto logró acabar con el paro, también retrasó, e incluso desvirtuó, importantes reformas sociales. Apenas hubo entrado América en la guerra, cuando los procesos anti-trust, al amparo de la ley Sherman, práctica-

mente desaparecieron por miedo a desorganizar la producción de armamento. Del mismo modo, y como consecuencia de la escasez de mano de obra, los empresarios no dudaron en violar las cláusulas de la Fair Labor Standards Act de 1938 relativas al trabajo infantil. En 1944 eran ya 19 los estados que habían modificado su legislación ampliando la jornada laboral de los niños, y el número de trabajadores comprendidos entre los catorce y los diecisiete años pasó de un millón en 1940 a cerca de tres millones en 1945. Aun cuando la mayor parte de estos nuevos trabajadores encontraron empleo en boleras, *drugstores* y restaurantes, el Children's Bureau descubrió que también eran muy numerosos los que trabajaban en la industria manufacturera.

A pesar de que algunos «liberales» (véase cap. 5, nota 1) mantenían que el mejor modo de ganar la guerra consistía en llevar más adelante las reformas, pues así merecería más la pena defender América, Roosevelt y sus colaboradores dieron prioridad a otros procedimientos más directos. Para el presidente se trataba ante todo y sobre todo de ganar la guerra —de aquí que los gastos militares prevalecieran sobre la inversión en programas domésticos—, por lo que se negó a respaldar las propuestas en favor de un plan sanitario nacional o a sancionar un aumento de los salarios mínimos, que habría fomentado la inflación. El Congreso, por su parte, no cedió a los intentos de reforma de la seguridad social y del seguro de desempleo, llegando incluso a congelar el volumen de la contribución a la seguridad social, aplazando así un aumento que ya estaba previsto. La importancia de la industria durante la etapa bélica y la inclusión de hombres de negocios en el gobierno invirtieron la corriente dominante en el New Deal, durante el cual los empresarios se habían mantenido a la defensiva. Al desaparecer el énfasis en la reforma, muchos partidarios del New Deal abandonaron por completo el servicio del Estado siendo reemplazados por ejecutivos de las empresas más habituados a la administración de los recursos productivos. A algunos de estos hombres les fue permitido permanecer en las nóminas de sus antiguas compañías mientras trabajaban para el gobierno, y no pocos liberales afirmaron que así podían aprovecharse de su nuevo empleo para seguir atendiendo a sus respectivos intereses industriales.

Ello no quiere decir, sin embargo, que el impacto de la guerra fuese totalmente negativo. Muchos americanos conservaban un recuerdo vivo y amargo de la depresión y sufrían de «psicosis de depresión», es decir, temor a que la guerra fuera inevitablemente seguida de huelgas y un desempleo masivo. De aquí el éxito alcanzado por los proyectos que ofrecían seguridad en el puesto de tra

bajo y bienestar en tiempo de paz: del *Beveridge Report*, proyecto británico de reforma social, se vendieron cuarenta mil ejemplares en los Estados Unidos. En 1943, la National Resources Planning Board elaboró el equivalente americano del *Beveridge Report*, el *New Bill of Rights*. Este documento contenía disposiciones sobre mantenimiento del pleno empleo, salario justo, asistencia médica seguros de vejez y de enfermedad y oportunidades educativas Aun cuando el Congreso rechazó entonces estas propuestas y recortó el presupuesto de la National Resources Planning Board hasta el punto de que ésta dejó de funcionar, las lecciones de la guerra no podían ser ignoradas. La guerra demostró de una vez por todas la validez de los principios económicos keynesianos y forzó a muchos de sus antiguos oponentes a aceptar la idea del gasto deficitario; si el gobierno podía gastar un total de 320.000 millones de dólares en tiempo de guerra, parecía razonable que pudiera invertir una fracción de dicha cantidad en tiempo de paz con el fin de garantizar el pleno empleo y la prosperidad permanente. Este argumento estaba implícito en el mensaje al Congreso sobre derechos económicos (Economic Bill of Rights) de 1944. que incorporaba algunas de las primitivas sugerencias de la National Resources Planning Board. Dos años más tarde, el Congreso aprobó una ley sobre regulación del empleo (Employment Act), que, aun sin aceptar la totalidad de las propuestas presidenciales sancionaba el gasto deficitario; también reconocía la responsabilidad del gobierno federal en la prevención del paro masivo y creaba un consejo de asesores económicos (Council of Economic Advisers) que le asistieran en la formulación de la política económica nacional.

En cierto sentido, la ley de empleo de 1946 fue una recompensa a la participación civil en el esfuerzo bélico. Más obvio fue el premio, o la compensación, a quienes participaron militarmente en él, a través de la ley de reincorporación de los veteranos de guerra (Servicemen's Readjustment Act) de 1944. La «G. I. Bill of Rights», como se la llamó, no se concibió entonces como un programa de asistencia social, pero a la larga acabó por alcanzar los mismos resultados. Al amparo de esta ley, los veteranos de las fuerzas armadas tenían derecho a una asignación durante el período de readaptación; a préstamos para la adquisición o la mejora de viviendas y para la compra de explotaciones agrícolas o de negocios, y a bolsas de estudios y pensiones alimenticias que les permitieran regresar a la escuela de segunda enseñanza o a la universidad. El impacto de estas medidas fue espectacular; en 1950 un tercio de la población total se había beneficiado en una u otra forma del programa de asistencia a los veteranos. Entre

1945 y 1952, el gobierno invirtió 13.500 millones de dólares tan sólo en educación y escolarización, lo que permitió a 8 millones de veteranos regresar a la escuela o a la universidad. A lo largo del mismo período fueron concedidos también 4.500.000 préstamos para la adquisición de viviendas [3]. A pesar de que no se adoptaran medidas semejantes a su favor, los trabajadores civiles salieron beneficiados de su participación en el esfuerzo bélico, aunque en ello no tuviera intervención directa el gobierno.

Para el obrero industrial, el beneficio más evidente de la guerra fue la creación de puestos de trabajo. En tanto que la producción total prácticamente se duplicó en el curso del conflicto, el servicio militar absorbió a cerca de 13 millones de hombres perfectamente aptos, con el resultado no ya sólo de la aparición de nuevas oportunidades de trabajo, sino incluso de escasez de mano de obra. En 1943, el paro se había reducido a la cifra de 800.000 personas, y quienes disfrutaban de un empleo trabajaban y ganaban más que nunca. En 1940, la cifra total de asalariados era de 54 millones; en 1945, de 64 millones. Este cambio, por supuesto, no se produjo de manera inmediata; a pesar de la rápida expansión de las industrias de armamento, a principios de 1942 el número de parados ascendía todavía a 3,5 millones. Si hubieron de transcurrir cuatro años hasta alcanzar el pleno empleo, parece razonable pensar que sin el estímulo de la guerra este plazo habría sido aún más largo; la guerra triunfó ciertamente allí donde el New Deal parecía haber fracasado.

Como consecuencia del mayor número de puestos de trabajo y de la escasez de mano de obra, los salarios y los sueldos fueron en aumento; entre 1939 y 1944, la masa salarial pasó de 52.600 millones de dólares a cerca de 113.000 millones; también crecieron los niveles salariales, que de una media semanal de 23,86 dólares en 1939 pasaron a 44,39 en 1945, aumento considerable habida cuenta incluso de la subida de los precios. A pesar de que un sector considerable de la población seguía percibiendo unos ingresos muy bajos, hacía mucho tiempo que los americanos en su conjunto no disfrutaban de un nivel de vida semejante. El subsiguiente crecimiento de su poder adquisitivo se produjo en un momento en que se disponía de menos artículos de consumo, y esta situación provocó fuertes tensiones inflacionistas. El gobierno se dispuso a luchar contra ella, encomendando a la War Labor Board la tarea de reducir paulatinamente los incrementos salariales. En el curso de la resolución de un conflicto surgido en la industria del acero en 1942, la War Labor Board adoptó la fórmula «Little Steel», que permitía la elevación de los salarios en un 15 por 100 sobre su nivel de enero de 1941 con objeto de compensar el

aumento del coste de la vida. Esta fórmula fue aplicada a continuación a la totalidad de las restantes industrias y aceptada por los sindicatos porque no impedía los aumentos de salarios ni limitaba otros ingresos adicionales, tales como horas extraordinarias, dietas o ascensos. Es más, este mecanismo regía tan sólo en caso de conflicto; los patronos que quisieran eran libres de pagar sueldos más altos.

La venta de bonos de guerra contribuyó también a absorber las rentas y a financiar el coste de la guerra; pero lo más eficaz para hacer frente a las cargas bélicas fue el sistema de impuestos, que al mismo tiempo ayudó a frenar la inflación. La ley de impuesto sobre la renta de 1940 redujo las exenciones fiscales en un 25 por 100, y la de 1942 integró en el sistema impositivo a casi todos los americanos, estableciendo las bases de la moderna estructura fiscal. Los impuestos sirvieron también para lograr una redistribución de las rentas; si el límite de los salarios en 25.000 dólares anuales —aprobado por una orden del ejecutivo frente a la oposición del Congreso— tuvo escasas consecuencias, una fiscalidad progresiva permitió que los más ricos pagaran más. Mientras que en 1939 el 23,7 por 100 de la renta estaba en manos de tan sólo un 5 por 100 de la población, en 1944 aquel porcentaje había bajado al 16,8 por 100; entre 1941 y 1945, los ingresos familiares del estrato inferior de la sociedad habían crecido en un 68 por 100, mientras que el porcentaje de incremento para el estrato superior fue sólo del 20 por 100. Otra transformación que también se produjo durante la guerra fue la de la composición de los estratos inferiores; en 1935-1936, el 43,5 por 100 de todas las familias percibía ingresos que no llegaban a los 1.000 dólares anuales, en tanto que diez años más tarde únicamente el 8,8 por 100 tenía rentas tan bajas y casi el 75 por 100 superaba los 2.000 dólares.

Aunque parezca paradójico, la escasez y el racionamiento contribuyeron también a la transformación de los Estados Unidos en una sociedad más igualitaria. A comienzos de 1942, el Congreso autorizó a la Office of Price Administration a controlar los precios máximos, que a partir de abril del mismo año fueron estabilizados a los niveles de marzo de 1942. Al mismo tiempo el citado organismo impuso determinadas restricciones sobre los alquileres de viviendas privadas, congelándolos o reduciéndolos en veinte áreas seleccionadas. Estas medidas fueron progresivamente ampliadas a otras zonas y acabaron por favorecer a un total de 86 millones de inquilinos. Aun cuando el racionamiento no tuvo de por sí nada de beneficioso, salvo en el caso de los estraperlistas, sí ayudó a reducir las diferencias de clase. El racionamiento de la gasolina comenzó en diciembre de 1942, siguiéndole el del azúcar, café.

carne, mantequilla y productos alimenticios en conserva. Otros artículos se vieron afectados por la escasez; las bebidas alcohólicas no fueron racionadas, pero en 1944 prácticamente no se encontraba whisky al haberse agotado las existencias y no poderlas cubrir nuevamente las destilerías, dedicadas a la producción de alcoholes industriales; también escaseó la cerveza en lata como consecuencia de la falta de estaño. Estas restricciones de alimentos y bebidas causaron indudables privaciones, pero al menos permitieron que todos se sintieran más iguales cualesquiera que fuesen su fortuna y su posición social. Paralelamente, la escasez de determinados productos alentó la fabricación de sucedáneos, como el caucho sintético, las fibras artificiales y los plásticos; las dificultades de transporte y la falta de estaño produjeron una notable expansión de la elaboración de alimentos congelados y deshidratados; y la investigación con fines militares dio importantes pasos hacia el futuro descubrimiento de la televisión, los transistores, el plasma sanguíneo, la penicilina, los antibióticos y el D.D.T.

De igual modo que muchos de estos adelantos se consideran hoy en día dudosas bendiciones, también muchos de los avances logrados durante la guerra tenían sus limitaciones. Para los sindicatos la guerra fue ciertamente un arma de dos filos. La escasez de mano de obra fortaleció su posición negociadora, y el aumento generalizado del empleo condujo a la expansión del número de sus afiliados. En 1940 había 8.900.000 personas sindicadas; en 1945 su número ascendía a 14.800.000. La importancia del sector laboral durante la guerra justificó la inclusión de representantes sindicales en diversos organismos gubernamentales, como la War Production Board y la War Labor Board, así como su participación en diferentes comités integrados por empresarios y trabajadores. Con el fin de reducir la conflictividad en la industria, la War Labor Board estableció en el verano de 1942 un «plan de mantenimiento de la afiliación» que prácticamente garantizaba a los sindicatos creados en el seno de las industrias de armamento el derecho a hacer obligatoria la afiliación.

Pero los sindicatos también tuvieron que hacer concesiones. Durante el período de emergencia fueron ignoradas las disposiciones relativas a la limitación de la jornada de trabajo. En febrero de 1943, Roosevelt decretó un mínimo de cuarenta y ocho horas semanales para los obreros de las fábricas de municiones, y si la jornada semanal media se prolongó hasta cuarenta y cinco horas, en ciertas industrias llegó a ser de cincuenta o sesenta. Mayor gravedad revestían las restricciones impuestas a las actividades sindicales y a la libertad del obrero. Ya en diciembre de 1941 los sindicatos aceptaron dejar en suspenso su derecho de huelga

siendo respetado este compromiso de manera general a lo largo de la guerra. De 1942 a 1944, la media anual de días de trabajo perdidos ascendió a 8.600.000, casi la mitad que en tiempos de paz. y en 1942 el número de días perdidos fue sólo de 4.180.000 Pero a medida que el coste de la vida iba subiendo, las limitaciones impuestas por la fórmula «Little Steel» resultaban cada vez más irritantes para los sindicatos, que comenzaron a dudar de las ventajas de renunciar a la huelga.

Ello explica que en 1943 se produjeran huelgas en diferentes industrias, siendo la más grave la de la industria del carbón, donde los mineros, bajo la dirección de John L. Lewis, desafiaron la reglamentación salarial del gobierno. De conformidad con la fórmula «Little Steel» los mineros no tenían derecho a una subida. pero la mencionada fórmula no había tenido en cuenta la vertiginosa alza de los precios en las aisladas zonas mineras; como diría Lewis, «cuando los hijos de los mineros piden pan, no se les puede calmar con la fórmula «Little Steel» [4]. Tras una serie de paros en la primavera de 1943, el gobierno se hizo cargo de las minas, poniéndolas bajo el control del secretario del Interior, Harold Ickes. Pero una nueva oleada de huelgas en aquel otoño puso de manifiesto su impotencia, habida cuenta de la urgente necesidad de carbón durante el conflicto. El propio Ickes reconoció que no había cárceles suficientes para dar cabida a todos los mineros y que, además, los mineros encarcelados no podían extraer carbón. En noviembre, negoció con Lewis un acuerdo que daba satisfacción a prácticamente la totalidad de las reivindicaciones de los trabajadores, reconociéndoles una subida de 1,50 dólares diarios.

Aun cuando los mineros alcanzaron una importante victoria, sus huelgas y las que se produjeron en otras ramas de la industria repercutieron negativamente sobre el conjunto de los trabajadores. A lo largo de 1943, diversos estados aprobaron leyes restringiendo el derecho a crear piquetes, prohibiendo las contribuciones de los sindicatos a los partidos políticos y de éstos a los sindicatos y permitiendo el acceso a sus libros. Las diversas crisis laborales animaron también al Congreso a resucitar determinadas disposiciones tendentes a reducir la influencia de los sindicatos que habían caído en desuso en 1941. En junio de 1943 el Congreso aprobó una ley (War Labor Disputes Act, llamada también ley Smith-Connally), haciendo caso omiso del veto presidencial, en virtud de la cual el presidente estaba facultado para hacerse cargo de las industrias de guerra amenazadas por movimientos huelguísticos, declarándose ilegal cualquier actividad destinada a fomentar los paros en dichas industrias. En las fábricas sin interés militar, los representantes sindicales estaban obligados a observar un plazo

de «enfriamiento» de treinta días y a contar con el apoyo de la mayoría de sus afiliados antes de declarar la huelga. A pesar de que la satisfactoria conclusión de la huelga de mineros pusiera de relieve sus insuficiencias, la ley representó una grave amenaza para los sindicatos más pequeños y, consecuentemente, menos poderosos.

Otra de las consecuencias del pleno empleo acarreado por la guerra fue la exacerbación de determinados aspectos de las relaciones entre empresarios y sindicatos; uno de ellos fue el factor de desorganización introducido por la demanda de mano de obra. Alentados por las necesidades de la industria militar, los movimientos migratorios del campo a la ciudad y del Sur al Norte y al Oeste experimentaron una fuerte aceleración durante la década de 1940. A lo largo de los cinco años que duró la guerra, más de cinco millones y medio de personas se desplazaron de las zonas rurales a las urbanas y un 10 por 100 de la población se trasladó de un Estado a otro; algunas familias abandonaron sus primitivos hogares para estar cerca de los padres o maridos en filas, pero lo que la mayor parte de los emigrantes perseguía era encontrar trabajo y ganar dinero. California, donde se concentraba cerca de la mitad de la industria naval y aeronáutica del país, atrajo a 1.400.000 personas, de las cuales 500.000 se instalaron en el área de la bahía de San Francisco; medio millón más se dirigió hacia el Norte, hacia la zona Detroit-Willow Run, para trabajar en las reconvertidas fábricas de automóviles y aviones. Sin perjuicio de que las grandes corrientes migratorias se dirigieran principalmente hacia el Norte y el Oeste, determinadas ciudades situadas a lo largo de la costa del Atlántico y del golfo de México, como Norfolk, Mobile y Charleston, experimentaron también importantes incrementos de población debido a su industria naval.

Pese a que estas migraciones discurrían por unos cauces establecidos desde hacía ya veinte años, eran muy escasas las zonas urbanas en condiciones de absorber las tasas de crecimiento sin precedentes de la guerra. El problema más acuciante fue el del alojamiento de los recién llegados; el número de propietarios de inmuebles aumentó de hecho durante la guerra de 15 millones en 1940 a 20 millones en 1945, pero no todo el mundo estaba en condiciones de adquirir una vivienda incluso aunque dispusiera del dinero necesario para ello. En todas partes escaseaban las casas. El gobierno trató de encontrar alojamiento a los obreros empleados en las industrias de guerra creando en 1942 la National Housing Administration, encargada de elaborar un programa en este sector. Los 2.300 millones de dólares que gastó sobrepasaron con mucho cualquier otra inversión estatal previa en vivienda, pero siguieron

siendo insuficientes. La mayor parte de las construcciones así financiadas tenía carácter temporal, pero sobre todo no era sufi ciente para atender todas las necesidades. Las familias se veían obligadas a mudarse a casas abarrotadas y en pésimo estado o a alojarse en los numerosos barrios de caravanas y barracones que surgieron en las inmediaciones de las zonas industriales, muchos de los cuales carecían de las debidas instalaciones sanitarias y constituían una amenaza para la salud. Todos los alojamientos estaban superpoblados; así no era nada insólito hallar viviendas ocupadas por 25 personas o familias de once miembros habitando destartalados barracones de 8 metros cuadrados de superficie. En algunas partes el sistema de «cama caliente» era un rasgo característico: el obrero que hacía el turno de día dejaba libre su cama al que regresaba del turno de la noche anterior.

El gobierno fue absolutamente incapaz de impedir la dislocación de la vida comunitaria y familiar que las migraciones, la situación de la vivienda y las exigencias de la guerra trajeron consigo. De por sí, la ausencia del padre alistado o empleado en alguna industria alejada ya era suficiente motivo de tensión. En 1940, el número de familias que se hallaban en esta situación ascendía a 770.000; en 1945 la cifra había subido a 2.770.000. Para las familias que se mudaban, el cambio de un ambiente rural a otro urbano y superpoblado significaba una serie de dificultades adicionales. Surgían fricciones entre los recién llegados y los antiguos residentes. Un indicio de la inestabilidad de aquellos tiempos fue el aumento experimentado por el índice de divorcios; en 1944 se producían 27 divorcios por cada 100 matrimonios, frente a sólo 16 cuatro años antes. Este aumento obedecía en parte al elevado número de matrimonios celebrados durante la guerra; la tasa de matrimonios creció en 1940 en cerca de un 14 por 100, y en 1941 en más del 7 por 100. La prosperidad y la seguridad financiera que proporcionaba el pleno empleo fomentó los matrimonios y las posibilidades de separación porque el reclutamiento precipitó la boda de muchas jóvenes parejas; el indudable apresuramiento de estas uniones, seguidas inmediatamente de separaciones prolongadas, se reflejó en los índices de divorcio. No cabe duda, por supuesto, de que muchas de ellas hubieran fracasado de todos modos y de que la guerra no fue más que la excusa o el acicate para la ruptura definitiva. Pero al mismo tiempo la amenaza del peligro o de la desaparición como consecuencia de la guerra pudo también contribuir a unir más a las familias y a los matrimonios, fortaleciendo sus relaciones. De aquí que el aumento del número de matrimonios y tal vez el impacto emocional del conflicto repercutieran sobre la tasa de natalidad, que desde 1920 se había reducido manteniéndose

a un nivel de alrededor del 18 por 1.000 en 1930, y que creció hasta el 22 por 1.000 entre 1940 y 1945.

Los más afectados por las dislocaciones motivadas por la guerra fueron los niños. La prolongada ausencia de uno o de ambos padres perturbó seriamente a muchos de ellos, en tanto que a otros no se les prestó la necesaria atención, debido a la falta de espacio en las escuelas situadas en las congestionadas zonas industriales, y a la escasez general de maestros. Los adolescentes no fueron menos inmunes que sus hermanos y hermanas más jóvenes a las tensiones emocionales y psicológicas de los años de guerra; para muchos de ellos, la sensación de inestabilidad, de ansiedad, de tensión y de excitación generada por el conflicto coincidía con los problemas propios de su edad creando un difícil período de reajuste que se reflejó en el aumento de la delincuencia juvenil, tanto más alarmante cuanto que había disminuido el índice de criminalidad entre los adultos. Tan sólo en 1943, las detenciones de menores aumentaron en un 20 por 100. Más grave aún era el incremento experimentado por las cifras de actos de violencia cometidos por menores y por la delincuencia femenina en particular. Para las muchachas, la delincuencia era de carácter sexual, y en 1943 el número de menores de dicisiete años detenidas por practicar la prostitución aumentó en un 68 por 100. Estas jóvenes, que hacían la carrera en las terminales de los autobuses, en las estaciones, en los *drugstores* o en los alrededores de los campamentos militares, eran conocidas como las *V-girls;* algunas no tenían más de doce o trece años. Aun cuando la delincuencia juvenil no era una novedad en la sociedad americana, la guerra la fomentó y la hizo más visible.

No cabe duda de que la guerra tuvo consecuencias buenas y malas sobre la estructura social de los Estados Unidos. Por una parte, llevó consigo un pleno empleo relativo, una redistribución de las rentas, una mayor prosperidad y una urbanización acelerada; pero, por otra, contribuyó a la superpoblación de muchas zonas industriales, a la escasez de viviendas, a una insuficiente escolarización, al auge de la delincuencia juvenil y a la perturbación de la vida familiar. Para muchos la guerra significó sobre todo, cualesquiera que fuesen sus beneficios, la desaparición del padre, esposo, hijo o hermano; más de 300.000 americanos perdieron la vida en el curso de la conflagración y cerca de 700.000 sufrieron heridas. Aunque estas cifras son pequeñas si se las compara con las de alemanes o rusos muertos, 2 ó 3 millones y 7 millones, respectivamente, no por ello dejaron de tener gran importancia para la sociedad americana.

Si la guerra afectó de una u otra forma a la totalidad de los americanos, para los grupos minoritarios fue un período de particular trascendencia. El sentimiento de unidad y solidaridad nacional y la necesidad de una movilización de todas las fuerzas dieron a los grupos generalmente ignorados o marginados la posibilidad de tomar parte en la vida del país incorporándose a las grandes corrientes de la sociedad americana. Como consecuencia de su trabajo en las industrias de guerra o del alistamiento de sus maridos, las mujeres americanas alcanzaron un nivel de independencia económica y de libertad sin precedentes. Tres millones de mujeres, que en circunstancias normales habrían permanecido en sus hogares, los abandonaron para ir a trabajar; el número de mujeres empleadas pasó de 12 millones a más de 16 millones, que paulatinamente fueron desempeñando tareas tradicionalmente reservadas a los hombres: trabajaban en talleres, siderurgias, fábricas de aviones y astilleros. Y varios millones más se alistaron en los cuerpos femeninos de las fuerzas armadas donde prestaron servicios auxiliares, pero no por ello menos esenciales.

Al realizar trabajos masculinos, parecía justo que las mujeres fueran pagadas como los hombres. En noviembre de 1942 la War Labor Board reconoció el principio de «a trabajo igual, salario igual» mediante una disposición permitiendo a los patronos elevar los salarios de las mujeres al mismo nivel que el de los hombres. Pero como su aplicación quedó en manos de los empresarios, muchas industrias ignoraron aquella normativa o procedieron a una nueva clasificación de los puestos de trabajo para «mujeres», pagándolas menos que antes, en tanto que otras, como los fabricantes de automóviles, les subieron inmediatamente los salarios; incluso en los astilleros federales el salario diario más elevado a que podía aspirar una mujer era de 6,95 dólares, frente a los 22 de un hombre. Por término medio, el salario de una mujer era inferior en un 40 por 100 al de un hombre. Pero en cualquier caso, la mujer pudo participar en una creciente serie de actividades y ganar más que antes de la guerra, lo que no significa, sin embargo, que se produjeran grandes cambios en su actitud o en la de los varones. Concretamente, a muchas de ellas les preocupaba más no poder comprar determinadas cosas que la falta de igualdad de derechos. Una canción como la siguiente pretendía expresar los deseos de la mujer del pueblo:

Se pueden decir o escribir muchas cosas tristes,
pero la más triste de todas es que no quedan hombres [5]

La publicidad seguía exigiendo a las mujeres que resultaran atractivas y femeninas; una mujer guapa y bien vestida contribuiría sin duda a elevar la moral de su hombre dándole algo por qué luchar. La moda prestaba también atención a las exigencias de las fábricas y a la necesidad de consumir menos material con el fin de contribuir al esfuerzo común. El temor de que las mujeres continuaran trabajando, privando a los hombres de trabajo, resultó injustificado; al término de la guerra más de 2 millones de trabajadoras abandonaron sus puestos y el porcentaje de mujeres en la población activa descendió del 36 al 29 por 100. Este porcentaje seguía siendo superior al 25,5 por 100 de la etapa prebélica, lo que pone de relieve que aquellas que habían trabajado no podían olvidar completamente la emancipación temporal de que disfrutaron.

Los efectos de la guerra se dejaron sentir también sobre los grupos étnicos y raciales minoritarios de América, que participaron así de algunos de sus beneficios. A diferencia de lo que ocurrió en la primera guerra mundial, durante la segunda no se produjeron ataques histéricos contra los americanos de origen alemán o italiano; tan sólo 3.000 alemanes y 85 italianos fueron considerados suficientemente peligrosos como para justificar su detención. En todo caso la animosidad pública fue siempre escasa. Es más, si para algo sirvió la guerra fue para acelerar la integración de aquellos grupos en la sociedad americana. Las hostilidades interrumpieron la difusión de todo tipo de noticias y propaganda extranjeras, lo que condujo a que hubiera menos periódicos en otros idiomas y a que los recién llegados adoptaran más deprisa las costumbres de su nueva patria. Finalmente su participación en las fuerzas armadas demostró su lealtad y su trabajo en las industrias de guerra les aportó seguridad financiera y la incorporación a la clase media americana.

La gran excepción, sin embargo, fueron los extranjeros de origen japonés, concentrados en su mayoría en la costa occidental. El temor al espionaje y a los actos de sabotaje, unido a un evidente racismo y al resentimiento económico, llevó al pueblo y a las autoridades locales de California a solicitar el traslado de los japoneses; este temor a actividades «quintacolumnistas» fue fomentado por los periódicos de la cadena Hearst, por el fiscal general y el gobernador de California, así como por representantes del estamento militar. En febrero de 1942, el presidente Roosevelt accedió finalmente a estas demandas promulgando una orden por la que se autorizaba al ejército a señalar determinadas zonas militares de las que podían ser excluidas algunas o todas las personas. Una de estas zonas fue California, y en marzo del mismo año

fue creada la War Relocation Authority, encargada de organizar los campamentos donde habían de ser internados los evacuados japoneses. Más de 110.000 japoneses, muchos de ellos nacidos en América, fueron reunidos y llevados a estos campamentos, situados en regiones desérticas de Arkansas, Utah, Arizona y otros estados. En ellos las condiciones de vida distaban mucho de ser satisfactorias y por el alambre de espino y los guardianes armados que los custodiaban recordaban a los campos de concentración. Una consecuencia de esta evacuación fue la pérdida de bienes muebles e inmuebles valorados en 400 millones de dólares. El hecho de que 12.000 internados se ofrecieran como voluntarios y fueran aceptados por las fuerzas armadas no influyó para nada en la actitud oficial. En 1944, el reclutamiento se hizo extensivo a los japoneses estuviesen o no internados. Cuando en uno de los campamentos de Wyoming se inició un movimiento de resistencia contra el reclutamiento forzoso, 63 de los implicados en él fueron sentenciados a tres años de prisión. Pero el Tribunal Supremo declaró anticonstitucional el confinamiento permanente de ciudadanos leales, viéndose obligado el gobierno a levantar en enero de 1945 las restricciones que pesaban sobre los ciudadanos americanos de origen japonés.

Los americanos de origen mexicano eran discriminados desde hacía largo tiempo tanto en la costa occidental como en el sudoeste; al igual que los negros americanos eran segregados, insultados y forzados a realizar los peores trabajos, pero a diferencia de los japoneses habían sido incapaces de crear las bases de una estructura económica urbana. Las necesidades de mano de obra para los astilleros y fábricas de aviones durante la guerra les permitieron disfrutar por primera vez de un empleo en la industria, de tal forma que si en 1941 no había un sólo obrero mexicano en los astilleros de Los Angeles, en 1944 su número era de 17.000. Por otra parte, gracias al acuerdo firmado entre los Estados Unidos y México, que permitía la importación de trabajadores con destino a la industria de guerra, pudo el gobierno americano adoptar determinadas disposiciones en cuanto a la reglamentación de sus salarios y condiciones de empleo lo que les permitió alcanzar el nivel de vida americano mínimo. El servicio en las fuerzas armadas les granjeó también el reconocimiento oficial y, lo que era más importante, les dio seguridad en sí mismos y respetabilidad. La «G. I. Bill of Rights», finalmente, hizo posible que muchos de ellos recibieran educación o capacitación profesional al término de la guerra; varios representantes de los intereses de los americanos de origen mexicano en la posguerra eran veteranos de guerra

El hecho de que estas transformaciones contribuyeran a suavizar los efectos de la discriminación racial no significa en absoluto que los prejuicios antimexicanos desaparecieran de la noche a la mañana; bien al contrario, ya que el desplazamiento de los «chicanos» hacia las áreas urbanas intensificó en determinados aspectos la tensión. En junio de 1943 Los Angeles fue sacudida por el ataque de un grupo de marineros y civiles blancos contra jóvenes mexicanos. La juventud mexicana se enfrentaba a idénticos problemas que la blanca, pero tenía que soportar además los prejuicios de sus conciudadanos. Con el fin de hallar seguridad y manifestar su identidad muchos jóvenes se reunían en bandas, se vestían de forma extravagante, y provocaban a los otros, en especial a los soldados. El motín fue la culminación de un período de creciente tensión y duró cuatro días durante los cuales cierto número de mexicanos fueron golpeados salvajemente o detenidos. Incidentes similares, aunque en menor escala, se produjeron en otras ciudades del Oeste poniendo así de manifiesto que la guerra no había resuelto en absoluto todos los problemas de la sociedad americana.

Para los 13 millones de negros americanos la experiencia fue muy similar: avances en algunos terrenos entremezclados de violentas explosiones de tensión racial. Cuando en 1940 se inició la movilización del país para la guerra, parecía que los negros iban a quedar prácticamente excluidos de ella. La depresión había afectado particularmente a los afroamericanos debido a su condición de ciudadanos de segunda clase, lo que implicaba que eran los últimos contratados y los primeros despedidos. El porcentaje de negros en paro era muy superior, a veces el doble, que el de los blancos. La circunstancia de que siguiera habiendo gran cantidad de obreros blancos sin empleo, unida a los prejuicios de muchos patronos, limitó la participación negra en el «arsenal de la democracia». Si el porcentaje de blancos en paro disminuyó del 17 por 100 al 13 por 100 entre abril y octubre de 1940, el de los negros se mantuvo en un 22 por 100 [6]. Algo semejante ocurría con la situación de los negros en las fuerzas armadas, donde también se reflejaba la actitud general de la sociedad. A pesar de que los negros habían servido con honor en las guerras anteriores, también allí prevalecían la segregación y la discriminación. En 1940 solamente existían cuatro unidades del ejército en las que podían servir los afroamericanos: los cuatro regimientos creados por el Congreso al término de la guerra civil, integrados totalmente por negros a excepción de los oficiales que eran blancos en su mayoría. Solamente existían cinco oficiales negros, de los cuales tres eran capellanes; en la Marina los negros únicamente podían prestar servicios en las cocinas y en los comedores, no pudiendo

acceder a la Infantería de Marina, al servicio de guardacostas ni a las fuerzas aeronavales.

Los dirigentes negros protestaron vigorosamente contra la virtual exclusión de los afroamericanos del esfuerzo defensivo. A partir de 1939 y 1940, a las diversas organizaciones en favor de los derechos civiles, como la National Association for the Advancement of Colored People (NAACP) y la National Urban League, se agregaron otros organismos constituidos con el propósito específico de conseguir la participación de los negros en el esfuerzo bélico militar e industrial. Sus gestiones, y el hecho de que el partido republicano explotara las críticas lanzadas contra la Administración en el curso de las elecciones de 1940, lograron que acabaran introduciéndose ciertos cambios en la política militar al respecto. En 1940 el gobierno se avino a admitir a los negros en todas las ramas del ejército sobre una base proporcional, a crear campamentos de entrenamiento para oficiales negros y a establecer una academia de aviación para negros; un coronel negro, Benjamin O. Davis, fue ascendido a general, el primero en la historia de los Estados Unidos; otro afroamericano, el coronel Campbell C. Johnson, fue nombrado asesor del director del Servicio Militar Obligatorio; y William H. Hastie, representante legal de la NAACP, fue designado ayudante civil del ministro de la Guerra. Pero estas medidas no eran más que paliativos; el principio de la segregación fue mantenido y en la práctica continuaba la discriminación en el seno de las fuerzas armadas. A pesar de una serie de nuevas concesiones en 1942, como la admisión de los negros en los servicios generales de la Marina y de la infantería de Marina, William Hastie dimitió de su puesto un año más tarde ante la negativa de las fuerzas armadas a modificar su enfoque de las cuestiones raciales. La insuficiencia de efectivos durante la ofensiva alemana de las Ardenas en diciembre de 1944, sin embargo, obligó al ejército a integrar pelotones negros en unidades blancas; estas unidades integradas combatieron satisfactoriamente a lo largo de 1945, y aunque más tarde fueron disueltas, sirvieron para demostrar que la integración era una posibilidad real. Otro tanto ocurrió en la Marina, donde la escasez de hombres hizo también necesaria la integración de los negros en la flota auxiliar, de tal modo que poco antes de acabar la guerra aquélla se disponía a eliminar por completo la segregación.

Cuando las negociaciones para lograr alguna mejora en el terreno industrial fracasaban, aumentaban el nivel y el carácter de la protesta negra. En 1941, A. Philip Randolph, dirigente del sindicato negro de empleados de coches-cama, convocó una marcha de protesta de 10.000 afroamericanos sobre la capital federal para

presionar al gobierno a fin de que pusiese término a la discriminación en las industrias de guerra; otros dirigentes de organizaciones negras se adhirieron a su iniciativa, fracasando todos los intentos que se hicieron para cancelar la manifestación. Ante la amenaza de una protesta gigantesca a las puertas del gobierno, Roosevelt cedió. El 25 de junio de 1941, cinco días antes de la fecha fijada para iniciar la marcha, promulgó una orden poniendo fin a aquella forma de discriminación; se preveía la inclusión de cláusulas de no discriminación en los contratos suscritos en las industrias de armamento y se creaba un comité (Fair Employment Practices Committee) encargado de investigar las reclamaciones presentadas por violación de aquella normativa. La orden del ejecutivo fue la primera en su especie desde 1875; por primera vez en el siglo XX el gobierno federal había adoptado una actitud definida frente a los prejuicios raciales. Como no podía ser menos, los negros la consideraron una gran victoria y la manifestación fue cancelada El movimiento de la marcha sobre Washington subsistió durante cierto tiempo bajo la dirección de Randolph, y aun cuando el respaldo que recibió tras su éxito inicial fue disminuyendo, siguió siendo un símbolo de la militancia negra.

El nivel y la fuerza de la protesta negra durante el período bélico marcaron un nuevo rumbo en la lucha por los derechos civiles que se libró en los años de la posguerra. Los dirigentes negros se percataron de que la igualdad de participación en el esfuerzo de guerra había de fortalecer sus reivindicaciones en las restantes esferas de la vida, y también de que el conflicto ofrecía una situación de crisis favorable para luchar con éxito por los derechos civiles. Como era lógico, utilizaron la propaganda americana y aliada en provecho de su causa; el lema del diario negro de Pittsburgh, *The Courier,* la «doble v» de la victoria para la democracia en el interior y en el extranjero, resumía perfectamente sus objetivos. Pero no todos los afroamericanos estaban dispuestos a participar en el esfuerzo bélico en aquellas circunstancias; hombres como Ernest Calloway, Lewis Jones y Winfred Lynn se negaron a servir en las fuerzas armadas mientras fueran segregados, siendo detenidos; otros, más extremistas, se negaron a hacerlo en cualquier circunstancia afirmando que América era un país de blancos y que la guerra nada tenía que ver con los negros. Los miembros de otras organizaciones, como los musulmanes negros, que habían abandonado toda esperanza de solucionar los problemas mediante la integración y defendían ideas separatistas, se opusieron al reclutamiento, siendo encarcelados varios cientos de ellos, incluido su dirigente Elijah Muhammad [7]. Aun cuando estas gentes fuesen una minoría dentro de una minoría, y otros

negros desaprobasen su actitud, no por ello dejaban de formar parte de la creciente toma de conciencia política y social de los negros.

A medida que la guerra avanzaba y que los negros iban obteniendo triunfos, sus reivindicaciones disminuían, al menos temporalmente. Aunque el Fair Employment Practices Committee no tuvo el éxito que algunos han pretendido, sí consiguió ciertos resultados positivos. El mero hecho de su existencia significó algo nuevo en las relaciones raciales y obligó a la gente a tomar en consideración la discriminación económica. Aun cuando no disponía de los necesarios recursos humanos y materiales estudió gran cantidad de reclamaciones en una amplia gama de industrias, logrando resolver satisfactoriamente muchas de ellas. Su mayor fracaso lo tuvo con las compañías ferroviarias del Sur, dieciséis de las cuales se negaron a poner fin a sus prácticas discriminatorias. Como el comité carecía de la autoridad necesaria para imponer la aplicación de sus mandatos, los casos acabaron siendo sobreseídos. Desde un principio, este comité tropezó con una fuerte oposición del Congreso, al tiempo que recibía escaso apoyo del presidente y de los organismos gubernamentales; al cabo de una agitada vida, fue disuelto en 1946 cuando algunos senadores sudistas impidieron que se le asignaran los fondos que precisaba Pero sentó un precedente para el futuro.

La mayor parte de los progresos efectuados por los negros en materia de empleo durante la guerra no obedecieron a las actividades de ningún comité, sino a la escasez de mano de obra surgida a partir de 1942. En enero de aquel año sólo el 3 por 100 de los obreros empleados en las industrias de guerra eran negros, en tanto que en 1944 ya representaban el 8 por 100. Significativamente, más de la mitad de este avance se logró allí donde la escasez de mano de obra era particularmente aguda. Sea cual fuere la razón, lo cierto es que entre 1940 y 1944 la cifra total de afroamericanos con trabajo pasó de 4.400.000 a 5.300.000, disminuyendo el número de parados en idéntico período de cerca de un millón a 151.000. El cambio se produjo, además, tanto en cantidad como en calidad, y el número de negros empleados en trabajos cualificados y semicualificados casi se duplicó. Ello no obsta, por supuesto, para que en su mayoría siguieran siendo obreros sin cualificación alguna, condenados a efectuar trabajos duros y peligrosos, y para que sus salarios, a pesar de aumentar globalmente, se mantuvieran muy por debajo de los percibidos por los blancos. En 1945, los ingresos medios de las familias negras representaban la mitad de los de las blancas; ciertamente era un nivel

jamás alcanzado antes, pero había de mantenerse invariable durante cierto tiempo.

El progreso racial tropezó con la oposición tanto en el terreno militar como en el industrial y, en ocasiones, con la violencia Desde un primer momento los soldados negros fueron víctimas de los ataques de soldados y civiles blancos, en especial en los campamentos situados en el Sur. En 1943, el número de estos incidentes aumentó en forma alarmante al responder los negros a las vejaciones de que eran objeto. Las informaciones de la prensa contribuyeron a incrementar las tensiones que se estaban incubando en los sectores civiles y en particular en las grandes ciudades del Norte. Al igual que los blancos, gran número de afroamericanos se había desplazado al Norte y al Oeste en busca de empleo en las zonas industriales; de hecho, la migración de los negros superó a la de los blancos, afectando al 14 por 100 de su volumen total. Más de 1.800.000 negros abandonaron sus respectivos estados durante la guerra; en algunas ciudades, como Los Angeles, San Francisco, Buffalo, Syracuse y otras, la población de color creció en más del 100 por 100; también atrajeron gran cantidad de nuevos inmigrantes negros aquellas que, como Chicago y Detroit, disponían ya de importantes núcleos negros. En todas ellas la afluencia de recién llegados agravó los problemas de vivienda existentes y los negros, víctimas de los prejuicios de las autoridades locales responsables de la vivienda y de la discriminación de los propietarios, se vieron hacinados en sórdidos ghettos.

La competencia entre blancos y negros por encontrar alojamiento se sumó a las tensiones producidas por las largas jornadas de trabajo, por el racionamiento y por la preocupación acerca de la suerte de los amigos y parientes alistados, a lo que había que añadir los prejuicios raciales que muchos inmigrantes llevaron consigo del Sur a las ciudades del Norte. En 1943, estas tensiones estallaron en 242 motines raciales que se produjeron en 47 ciudades diferentes. El más violento de todos se produjo en Detroit donde al cabo de cinco días de lucha, murieron 34 personas (25 negros y 9 blancos), resultaron heridas más de 1.000 y la producción de guerra se interrumpió por completo [8]. Fue necesaria la intervención de las tropas federales para restaurar el orden. Dos meses más tarde, en agosto, se produjo otro motín en Harlem, barrio negro de Nueva York, pero aquí no se trató de un enfrentamiento entre miembros de las dos razas, sino de un estallido de rencor y de frustración de los negros, dirigido sobre todo contra las propiedades de los blancos; fueron saqueadas tiendas, se cometieron actos de pillaje y los daños causados se estimaron en 5 millones de dólares, resultando 5 negros muertos, 500 heridos y otros tantos

detenidos. Este fue el último gran motín del período bélico y también el último en gran escala hasta la década de 1960.

No cabe duda de que durante los años de la guerra, los negros hicieron importantes avances sociales, económicos y políticos, a pesar de los evidentes indicios de creciente tensión social, hasta el punto de que a menudo la violencia no era sino resultado de los progresos efectuados. A medida que a los negros se les hacía concesiones, sus aspiraciones y expectativas iban en aumento, y también su sentimiento de frustración; paralelamente, la oposición a aquellos cambios se manifestaba con mayor fuerza en determinados sectores de la población blanca. Pero en su conjunto, el impacto de la guerra contribuyó a suavizar las diferencias raciales, étnicas y sexuales. El conformismo y el anonimato eran consustanciales al servicio militar y también, aunque en menor medida, al trabajo en la industria de guerra. Muchas mujeres, por ejemplo, conseguían puestos de trabajo normalmente atribuidos a los hombres, llevaban pantalones y no se maquillaban, y en ocasiones percibían el mismo salario que aquéllos. La creciente influencia del gobierno en la sociedad, con independencia de la clase social, de la raza y del sexo, contribuyó también a introducir un desacostumbrado nivel de uniformidad. Pero el factor más importante en este proceso fue la existencia de un enemigo exterior y la prioridad dada a la lucha y a la victoria.

III. LOS PROBLEMAS DE LA POSGUERRA: RECONVERSION, CONSERVADURISMO Y «FAIR DEAL»

La totalidad de los americanos, pero en particular los grupos minoritarios, esperaban al fin de la guerra con cierta ansiedad, muchos de ellos temían la vuelta al desempleo masivo ante la perspectiva de una súbita y masiva desmovilización unida a un drástico descenso de la producción. Esta «psicosis de depresión» se veía fomentada por cierto número de previsiones económicas. La más pesimista de éstas estimaba que al término del conflicto serían despedidos entre 8 y 10 millones de trabajadores, mientras que los cálculos más cautelosos hablaban de 5 millones. Estos temores no se vieron confirmados por los hechos; a pesar de la desmovilización de 10 millones de soldados entre 1945 y 1946, el número de parados ascendió tan sólo a 2 millones, el 3,9 por 100 de la población activa, y en 1948 se había reducido de nuevo.

Son varias las razones que explican esta transición comparativamente indolora de la guerra a la paz. Una de ellas fue la rápida reconversión de la producción de material de guerra a la de ar-

tículos de consumo, alentada por las reducciones de impuestos y la supresión de controles y el mantenimiento de un elevado nivel de gastos gubernamentales. Mayor importancia tuvo el desencadenamiento de una demanda muy activa de bienes de consumo por parte de la población. Las estadísticas de compras de automóviles son un buen índice del gasto de la posguerra: si en 1940 el número de vehículos matriculados era de 27 millones, en 1950 la cifra se había disparado hasta alcanzar los 40 millones. Tras un cierto número de despidos, se mantuvo el elevado nivel de empleo y producción. La «G. I. Bill, of Rights» ayudó a gran número de soldados a encontrar empleo o reanudar sus estudios, facilitando de este modo su reincorporación a la vida civil. La retirada de más de 2 millones de mujeres de la masa laboral entre 1945 y 1946 permitió también a muchos hombres encontrar empleo y reflejó el carácter temporal de las conquistas logradas por aquéllas durante la guerra, lo que no obsta para que el porcentaje de mujeres trabajadoras en 1946, el 29 por 100, fuera considerablemente más alto que el del período prebélico. Otro tanto ocurrió con los afroamericanos. Aun cuando retrocedieran en la escala económica, sus oportunidades globales de empleo y el volumen de sus rentas se mantuvieron muy por encima de los niveles de 1940, y sus expectativas siguieron siendo optimistas gracias a la sostenida prosperidad de los años de la inmediata posguerra.

El verdadero problema de la posguerra fue la inflación, no la depresión. Bajo la presión del Congreso, en 1946 el presidente Truman (1945-1953) suprimió a regañadientes la totalidad de los controles de los precios, a excepción de los que recaían sobre los alquileres, el azúcar y el arroz. Si los empresarios aspiraban a una elevación de los precios, los trabajadores, tras años de sacrificio durante la guerra, exigían mayores salarios. Esto dio lugar aquel año a una serie de huelgas en algunas de las más importantes industrias, como las del automóvil, el acero, la minería y los ferrocarriles.

Cuando en 1946 los obreros siderúrgicos pidieron un aumento de 25 centavos por hora, los patronos se negaron a concederlo a menos que se les autorizara a subir el precio del acero en 7 dólares por tonelada. Truman propuso una solución de compromiso: un aumento de 4 dólares por tonelada y una subida de 18,5 centavos por hora. El sindicato aceptó, pero no así las compañías siderúrgicas, produciéndose la huelga. En las minas, el sindicato mantuvo la huelga incluso después de que el gobierno hubiese asumido su control y a pesar de las multas impuestas por los tribunales federales; pero los mineros acabaron por triunfar en su empeño debido a la importancia del carbón para la recon-

versión de la industria y la recuperación europea. El gobierno intervino también en la industria ferroviaria, y ante la amenaza de una huelga Truman decidió hacerse cargo de los ferrocarriles con el fin de prevenirla; como persistiera la actitud de los ferroviarios, el presidente solicitó del Congreso autorización para militarizarlos, pero afortunadamente se llegó a un acuerdo antes de que el Congreso adoptara una decisión al respecto, si bien lo ocurrido puso de manifiesto la gravedad de la situación. En determinadas ramas de la industria del automóvil, por el contrario, se llegó a un acuerdo amistoso donde entre otras cosas se estipuló que los salarios evolucionarían siempre al compás del aumento de los precios y del crecimiento de la productividad. Como es natural, la presión conjunta de los precios y los salarios incidió sobre el nivel general de aquéllos, que entre 1946 y 1947 experimentaron una subida superior a la de toda la guerra. Entre 1945 y 1949, el coste de la vida aumentó en un 31,7 por 100, frente a un 28,4 por 100 en el período comprendido entre 1940 y 1945. Pero el mantenimiento de un nivel relativamente elevado de empleo hizo posible que continuara la prosperidad creada durante el conflicto. Fue precisamente el dinero ganado y ahorrado durante los años de guerra lo que constituyó la base de la futura «sociedad de la abundancia» (cf. John K. Galbraith, *The affluent society,* 2.ª ed., 1969).

Aun cuando la segunda guerra mundial no fue seguida de un estallido de histeria y de xenofobia de la intensidad del de 1918-19, había signos evidentes de creciente intolerancia y conservadurismo. En las elecciones de 1946, por primera vez desde 1928, los republicanos obtuvieron la mayoría en ambas Cámaras del Congreso. Una de las primeras decisiones de la nueva legislatura conservadora fue restringir el poder de los sindicatos. En junio de 1947, el Congreso, obviando el veto del presidente Truman, aprobó la ley Taft-Hartley, inspirada en gran medida en la legislación vigente durante la guerra, en virtud de la cual se declaraban ilegales los *closed shops,* es decir, la obligación de que todos los trabajadores de una fábrica se afiliaran a un sindicato, se obligaba a los sindicatos a respetar un plazo de sesenta días de «enfriamiento» antes de ir a la huelga, se exigía la publicidad de la contabilidad de los sindicatos y se les declaraba personas jurídicas, responsables ante los tribunales.

Aunque la ley Taft-Hartley fue ante todo una reacción frente a la oleada de huelgas de 1946, los acontecimientos exteriores también influyeron sobre la opinión pública americana. La intensificación de la guerra fría indujo a muchos americanos a identificar y a perseguir a sus compatriotas comunistas. La ley Smith (Alien Registration Act) de 1940 había condenado ya la propa-

ganda de la revolución violenta y borrado toda distinción entre doctrina (por ejemplo, teoría marxista) y actuación política. En 1947, Truman dispuso una investigación de la lealtad de los funcionarios federales con el propósito de excluir de la administración pública a los elementos «desleales y subversivos». El hecho de que en 1952 no se hubiera descubierto todavía ningún caso de espionaje no impidió que la práctica de investigar las actividades de los funcionarios federales —siquiera limitada a los miembros del ejecutivo— sentara un importante precedente y alimentara los peores instintos. También contribuyeron a exacerbarlos las acusaciones lanzadas en 1948 contra Alger Hiss, antiguo funcionario del departamento de Estado, y el juicio de 11 dirigentes del partido comunista americano en 1949. La condena de los comunistas, por propugnar el derrocamiento del gobierno, y la de Hiss en 1950 por perjurio aumentaron el temor popular y prepararon el terreno a Joseph McCarthy.

En los primeros años de la posguerra se produjeron también indicios de una creciente tensión racial. En 1946 se registraron varios casos de negros atacados por blancos. En Columbia (Tennessee) fueron asesinados dos negros, y en Athens (Alabama) 50 sufrieron heridas; en Filadelfia y en Chicago se produjeron pequeños estallidos de violencia. El asesinato de dos negros, uno de ellos veterano de guerra, y de sus esposas, en Georgia, horrorizó a la opinión pública. No pocos soldados de color fueron acogidos violentamente cuando, licenciados, regresaron a sus hogares. En uno de estos incidentes, que mereció gran publicidad, un soldado perdió la vista al ser agredido por un encolerizado agente de policía. Cuando los dirigentes negros y destacados liberales blancos llamaron la atención del presidente sobre estas vejaciones, Truman reaccionó creando un Civil Rights Committee. En diversos discursos ante el Congreso y con ocasión de una concentración de la NAACP frente al Lincoln Memorial en 1947, Truman insistió en la necesidad de una acción federal en materia de relaciones raciales. Simultáneamente, el presidente tomó también diversas iniciativas para acabar con la discriminación en las fuerzas armadas ante el temor de que se produjeran nuevas protestas por parte de militantes negros encabezados una vez más por A. Philip Randolph, y ante las críticas formuladas contra las prácticas raciales del estamento militar por el Civil Rights Committee en su informe de octubre de 1947. En julio de 1948, Truman promulgó una orden del ejecutivo prohibiendo la discriminación en el seno de las fuerzas armadas y creando un nuevo comité encargado de velar por su cumplimiento.

Con anterioridad a 1948 ningún presidente había adoptado una postura tan clara y decidida sobre la cuestión racial. Ello no obstó para que algunos mantuvieran entonces, y sigan haciéndolo, que su actitud en esta cuestión no era más que una maniobra política para ganarse el voto negro en las elecciones presidenciales de 1948[5] De ser cierta esta hipótesis, el presidente hizo entonces una arriesgadísima jugada, porque, como era de suponer, los demócratas del Sur reaccionaron violentamente contra las medidas y las declaraciones presidenciales. Varios delegados sudistas abandonaron la Convención Demócrata al incluirse en el programa electoral una declaración favorable a los derechos civiles; aquellos delegados formarían más tarde el States Rights Party y presentarían sus propios candidatos presidenciales. A esta defección se añadió la de algunos demócratas del ala «liberal», que se unieron a Henry Wallace para integrar el Progressive Party. A pesar de estas divisiones, Truman alcanzó inesperadamente una considerable victoria sobre su contrincante republicano, Thomas E. Dewey, y lo hizo con la ayuda, entre otras, de la mayoría de los votantes negros.

Truman interpretó su victoria como un mandato popular en favor del liberalismo y como un rechazo del conservadurismo del 80 ° Congreso. Ya presidente por derecho propio, presentó al Congreso un programa legislativo destinado a llevar adelante el New Deal y a dar a todos y a cada uno de los americanos un «Fair Deal», un «trato justo». Las medidas del «Fair Deal» comprendían una legislación sanitaria a escala nacional, una ley de derechos civiles, disposiciones relativas a la construcción estatal de viviendas, subsidios agrícolas, controles de precios y de salarios y la abrogación de la ley Taft-Hartley. La coalición que se había formado en el Congreso entre los republicanos y los demócratas conservadores reaccionó alarmada contra las propuestas del presidente, al que acusaron de pretender aumentar la autoridad federal a costa de los estados, de intentar constituir un Estado benefactor y de recurrir a métodos totalitarios. El Congreso bloqueó el proyectado plan de subsidios agrícolas y también el del seguro de enfermedad, tras fuerte presión de la American Medical Association. El programa de derechos civiles cayó víctima del *filibuster*, táctica obstruccionista consistente en la intervención de un número ilimitado de oradores, y la derogación de la ley Taft-Hartley fue rechazada. A pesar de todo, Truman consiguió en 1949 y 1950 que se introdujeran determinadas enmiendas a la Fair Labor Standards Act de 1938, elevando el salario mínimo de 40 a 75 centavos por hora. En 1950 fue aprobada una nueva ley de seguridad social, que aumentó en 10 millones el número de beneficiarios, y en 1949 el Congreso promulgó también una ley de la vivienda (National

Housing Acte) que preveía la desaparición del chabolismo y la construcción de 810.000 viviendas financiadas por el Estado a lo largo de un período de seis años; el principal objetivo de esta ley consistía en proporcionar «una vivienda decente y un entorno humano a cada familia americana» [10]. El gobierno federal pondría a disposición de las autoridades locales, municipales y estatales, los fondos necesarios, pero dejaría en manos de estas últimas la elaboración de los programas concretos: el gobierno suministraba la ayuda financiera, pero no tomaba iniciativas. De aquí que numerosas autoridades no secundaran la acción gubernamental y que el programa de construcción de viviendas no alcanzara los objetivos deseados En 1964 sólo se habían construido 356.000.

No fue sólo 1949 el año de las dificultades legislativas de Truman, sino también aquel en que se produjo la primera recesión grave desde el final de la guerra. El paro afectó a cerca de 4.500.000 trabajadores, es decir, el 7 por 100 de la población activa, al tiempo que el producto nacional bruto disminuía en unos 9.000 millones de dólares. Una reducción de los impuestos, con el consiguiente aumento de los gastos de consumo, atajó este movimiento de descenso, pero factor de mayor influencia en la recuperación fue el incremento del gasto estatal resultante del comienzo de la guerra de Corea en 1950.

IV. LA GUERRA FRIA, LA GUERRA DE COREA Y EL MCCARTHYSMO

Una de las consecuencias más importantes de la segunda guerra mundial fue la conversión de los Estados Unidos de una gran potencia en *la* gran potencia. En tanto que los restantes participantes habían quedado devastados y agotados por el conflicto, los Estados Unidos sufrieron pérdidas insignificantes. La guerra, además, había llevado la opulencia a América y en 1945 los Estados Unidos concentraban las tres cuartas partes del capital invertido en el mundo y las dos terceras partes de su capacidad industrial. El pueblo americano era más rico y estaba mejor alimentado que cualquiera de los pueblos europeos: en tanto que ninguno de ellos superaba los 800 dólares de renta per cápita, en los Estados Unidos se habían alcanzado prácticamente los 1.500 dólares [11]. Y, al mismo tiempo, América era la más poderosa potencia militar del mundo.

América seguía siendo la única potencia nuclear, a pesar de la rápida desmovilización de las fuerzas armadas y la reconversión de las industrias de guerra al término de la conflagración; por otra parte, su participación en el conflicto y en la subsiguiente elaboración de

la paz, junto con su evidente fortaleza militar y económica, hacían imposible la vuelta al relativo aislacionismo del período de entreguerras. Solamente los Estados Unidos podían llenar el vacío de poder producido en el panorama político mundial por la división y el debilitamiento de Europa y la extensión de las fronteras de la Unión Soviética; pero los americanos carecían de una clara visión de lo que significaba su nuevo papel, por lo que transformaron el anticomunismo dentro y fuera de sus fronteras en una ideología, surgiendo así la guerra fría.

Los historiadores no se ponen de acuerdo sobre los orígenes y el desarrollo de la guerra fría. La versión ortodoxa, mantenida por autores como William H. McNeill y Herbert Feis en la década de 1950 y por Louis J. Halle, Norman A. Graebner y Arthur Schlesinger Jr. en la de 1960, afirma que la actitud americana fue la respuesta del hombre libre a la expansión y agresión comunistas. La tesis «revisionista», defendida por Denna F. Fleming, William Appleman, David Horowitz, Gar Alperovitz y otros, sostiene, por el contrario, que el gobierno americano abandonó deliberadamente la política de colaboración con la Unión Soviética, rechazó la noción de esferas de influencia en Europa oriental y trató de imponer el concepto de democracia americano con el fin de aumentar su propio poder político y económico. Cada una de estas interpretaciones contradictorias encierra parte de la esencia de la guerra fría: fue en gran medida una consecuencia de los errores de cálculo, equivocaciones y falsas interpretaciones tanto de los rusos como de los americanos acerca de las intenciones del contrario. Rusia, debilitada por la devastación de la guerra y más preocupada por su seguridad que por la expansión, temía que América se empeñara en una política de dominación ideológica y militar; los americanos, y la mayoría de sus aliados europeos, pensaban que la Unión Soviética pretendía la ruina del capitalismo y la imposición del comunismo en todo el continente. El temor sirvió de base a la guerra fría y a su prolongación.

En 1947, al tiempo que solicitaba fondos al Congreso para ayudar a Grecia y a Turquía, Truman declaró que los Estados Unidos debían apoyar a todo país amenazado por las presiones comunistas, fueran internas o externas, siempre que estuviera resuelto a hacerlas frente. Esta política, junto con la idea de contener a la Unión Soviética, revistió en 1947-48 la forma de un plan, elaborado por el ministro de Asuntos Exteriores George C. Marshall, de ayuda económica a Europa. El Plan Marshall, conocido también como European Recovery Programm, pretendía no sólo proporcionar asistencia económica a aquellos países que efectivamente luchaban contra

las fuerzas comunistas, sino también a los países de Europa no controlados por la Unión Soviética para acelerar su recuperación industrial y hacer así frente a la amenaza que representaban sus respectivos partidos comunistas. Los 12.000 millones de dólares facilitados por América a las economías europeas en virtud de las disposiciones del Plan Marshall impidieron su quiebra económica y estimularon su expansión industrial. En 1949 Truman dio un paso más en su política de ayuda económica con su «programa de cuatro puntos», que afectaba esta vez a los países subdesarrollados del Tercer Mundo. Se pensaba que al proporcionarles ayuda financiera, técnica, científica y militar, estos países serían capaces de luchar contra la pobreza, desarrollar instituciones políticas democráticas y resistir a las incitaciones del comunismo. De este modo, la política de contención *(containment)*, originalmente con finada a Europa, se convirtió en una estrategia global. En 1950, con ocasión de la invasión de Corea del Sur desde el Norte, Truman envió tropas americanas al mando del general MacArthur para auxiliar a los surcoreanos; a ellas se unirían más tarde fuerzas de las Naciones Unidas en una guerra que había de prolongarse por espacio de tres años.

No resulta fácil hacer un balance de la reacción del pueblo americano frente al nuevo papel asumido por los Estados Unidos en la política mundial. No cabe duda de que muchos americanos se mostraron apáticos y desinteresados, cansados como estaban de lucha y de tensión después de la guerra; se produjo también cierto recrudecimiento del aislacionismo de la preguerra y de la xenofobia entre quienes deseaban que su país se apartase una vez más de los problemas exteriores. Pero, por otra parte, desde 1917 se abrigaban fuertes sospechas en torno al comunismo y a Rusia, que salieron a la superficie en la década de 1940, debido tal vez a la retórica de los políticos. En 1946, un 58 por 100 de los encuestados en un sondeo de opinión pensaba que Rusia estaba tratando de convertirse en la potencia mundial preponderante, en tanto que sólo un 29 por 100 estimaba que lo que intentaba era defenderse; en 1948, a raíz del golpe de Estado en Checoslovaquia, la proporción era del 77 por 100 y del 12 por 100, y en 1950, tras el estallido de la guerra de Corea, aquellos porcentajes eran, respectivamente, del 81 por 100 y del 9 por 100.[12]. Por otra parte, si bien es cierto que antes de 1950 la mayoría de los americanos parecían contrarios a la expansión militar y al compromiso internacional, a los programas de ayuda al extranjero estaban también asociados fuertes intereses americanos. Así, el Plan Marshall recibió el apoyo de muchos grandes industriales y de la AFL y el

CIO. La relativamente escasa oposición que despertó provenía principalmente de la prensa perteneciente a la cadena Hearst y del American Labor Party. La ayuda a Europa y a otras regiones contribuyó ciertamente a crear mercados para los productos americanos y, consiguientemente, a la prosperidad económica de la posguerra en los Estados Unidos. El estallido de la guerra de Corea mostró en cualquier caso que la aprobación pública a la política del presidente Truman era general, si bien el entusiasmo fue en disminución a medida que aquélla se prolongaba.

Aun cuando la guerra de Corea fuese un conflicto «limitado», su impacto sobre América fue muy similar al producido por la segunda guerra mundial. En 1952 había ya cerca de 4 millones de hombres en las fuerzas armadas y los gastos militares habían aumentado de 22.500 millones de dólares en 1950 a 44.000 millones en 1952. Durante el mismo período el producto nacional bruto pasó de 264.000 millones de dólares a 339.000 millones y el paro cayó por debajo de los dos millones. Los negros americanos y las mujeres volvieron a encontrar nuevas oportunidades de trabajo y la afiliación a los sindicatos experimentó un alza, tal y como ocurriera durante la segunda guerra mundial. Y, también como entonces, estas consecuencias económicas beneficiosas han de ser contrastadas con el hecho de que más de 33.000 americanos perdieron la vida en Corea y de que las muertes y las separaciones provocaron sufrimientos y perturbaciones de la vida familiar. Pero el carácter localizado del conflicto hizo que su impacto fuera menor que el de la conflagración mundial; se trataba de un pequeño conflicto por el cual la totalidad del pueblo americano no estaba dispuesta a hacer grandes sacrificios. Tanto los sindicatos como las empresas se resistían a aceptar el control por el gobierno de los precios y los salarios. A finales de 1951, los obreros siderúrgicos amenazaron con ir a la huelga y, al fracasar la mediación, Truman ordenó al secretario de Comercio que se hiciera cargo de las fábricas. La Youngstown Sheet and Tube Company demandó al secretario de Comercio, demanda que fue aceptada por el Tribunal Supremo; ante esta decisión y la urgente necesidad de acero, Truman se vio obligado a ceder. El público, por otra parte, previendo la aparición de escaseces como consecuencia de la guerra, se lanzó a gastar frenéticamente; sólo en 1950, los gastos de los consumidores crecieron en 13.100 millones de dólares. Como resultado de estas diferentes presiones, la inflación amenazó con poner fin a la estabilidad económica. En 1950-1951 el coste de la vida subió a un ritmo mensual medio del 1 por 100 y los precios al por mayor en un 2 por 100 mensual. Al fracasar todos los lla-

mamientos a la imposición de controles voluntarios, la Adminis tración congeló obligatoriamente los salarios y los precios, contri buyendo asimismo a reducir las tensiones inflacionistas el incre mento de la presión fiscal.

En muchos aspectos, las consecuencias psicológicas de la guerra de Corea tuvieron mayor importancia que su repercusión económica. Tras conocerse la noticia del éxito de una prueba nuclear rusa en 1949 y hacerse público que el científico británico Klaus Fuchs había pasado secretos atómicos a la Unión Soviética en 1950, el recelo anticomunista fue en aumento; y la condena de Hiss por perjurio aquel mismo año, así como el programa de lealtad aplicado por el gobierno federal, en lugar de aquietar los temores, no hicieron más que intensificarlos. Se explica así que cuando en febrero de 1950 el senador republicano por Wisconsin, Joseph McCarthy anunció que tenía conocimiento de la existencia de comunistas en el departamento de Estado, se vieran confirmadas las sospechas de muchos americanos. Por otra parte, el paso de la guerra fría a la caliente de Corea contribuyó a crear una atmósfera en la que las acusaciones indiscriminadas, y a menudo inadmisibles, de McCarthy no sólo tuvieron audiencia, sino incluso respaldo popular. La circunstancia de que los soldados americanos estuvieran luchando contra el comunismo en Corea animó a muchos compatriotas suyos a buscar y calumniar a los comunistas y a sus simpatizantes dentro del país.

Las acusaciones de McCarthy dieron pie a la constitución de un subcomité senatorial que llegó a la conclusión de que eran falsas y fantásticas. Pero el senador encontró suficientes oyentes como para seguir adelante con su campaña, haciendo en las elecciones de 1950 una demostración de su fuerza al contribuir a la derrota del presidente del comité investigador, Millard Tydings, de Maryland. McCarthy sabía utilizar hábilmente la prensa, la radio y la televisión, que informaban sobre él incluso cuando no tenía nada que decir. Sus acusaciones eran complejas y generalizadas, mezclas de verdades, medias verdades y sospechas que no eran fáciles de desvirtuar y que llevaban los sentimientos anticomunistas a niveles próximos a la histeria. La pertenencia, presente o pasada, a cualquier organización reformista, liberal o internacionalista resultaba sospechosa. En septiembre de 1950, el Congreso aprobó una ley de seguridad interior (International Security Act o ley McCarran), haciendo caso omiso del veto presidencial, en la que se autorizaba a la Subversives Activities Control Board a investigar las actividades comunistas en los Estados Unidos. Dos años más tarde, fue aprobada una segunda ley McCarran (Inmigration and Nationality Act), vetada

también por el presidente, por la que se exigía a todos los visitantes extranjeros una prueba de su lealtad.

Las dos disposiciones McCarran constituían una amenaza contra las libertades civiles reconocidas por la Constitución, pero ambas fueron confirmadas por el Tribunal Supremo. En 1951, el Tribunal confirmó la constitucionalidad de la ley Smith de 1940, que prohibía la enseñanza de las doctrinas revolucionarias de Marx y Lenin; simultáneamente, diversos subcomités del Congreso hurgaban en los antecedentes y en las vidas privadas de los funcionarios del gobierno y de otros sectores de la población. Si bien fueron muy escasos los comunistas procesados, mucha gente perdió su puesto de trabajo. Incluso las personas totalmente inocentes sufrieron de resultas de aquellas investigaciones.

Dentro de este clima de histeria y de temor, la mediocridad, el conformismo y la hipocresía lograron imponerse. Los primeros sospechosos eran los intelectuales, lo que redundo en perjuicio del ala liberal del partido demócrata. Cuando Adlai Stevenson se presentó como candidato presidencial demócrata en 1952, fue tachado inmediatamente de «cabeza de huevo» y acusado por sus contrarios de contemporizar con el comunismo. Determinadas revelaciones de corrupción en el seno de la Administración Truman debilitaron aún más las esperanzas demócratas, al tiempo que la guerra de Corea, que presentaba pocas perspectivas de rápida solución, incidía también negativamente sobre aquéllas. Cansado de controversias y tensiones, cruzadas y crisis, el pueblo americano, que estaba más preocupado por la conservación de sus logros económicos que por nuevos programas de reformas, volvió sus ojos hacia el conservadurismo y la integridad personal del candidato republicano, Dwight D. Eisenhower. En un primer momento Eisenhower (1953-61) no se esforzó por contrarrestar la influencia del senador por Wisconsin; sus primeras medidas como presidente fueron precisamente de apaciguamiento. El programa de lealtad fue ampliado, extendiéndose a la totalidad de los organismos gubernamentales, y el primitivo criterio de «lealtad» fue sustituido por el más amplio de «riesgo para la seguridad», que abarcaba el consumo de alcohol, las relaciones sexuales, la dependencia de la droga, etc. El propio secretario de Estado, John Foster Dulles (1953-59), nombró a un partidario de McCarthy para el puesto de jefe de los servicios de seguridad de su Departamento. Pero el fin de la guerra de Corea, en julio de 1953, restó mucho impulso a McCarthy. Sus ataques contra el supuesto espionaje en las fuerzas armadas, en diciembre de 1953 y enero de 1954 fueron televisados, lo que precipitó su caída; en diciembre de 1954, el Senado le censuró por su conducta, acabando así con su carrera. Murió en 1957

La elección de Eisenhower en enero de 1953 puso fin a veinticuatro años de gobierno demócrata, pero su victoria no significó un paso atrás. Del mismo modo que el gobierno conservador británico tuvo que aceptar en 1953 la infraestructura básica del Estado benefactor, también fue aceptado en América el principio de que el gobierno federal era responsable del bienestar de los ciudadanos. En consecuencia ni el New Deal ni el Fair Deal fueron atacados directamente, lo que no obstó para que se produjera un profundo cambio en el papel del ejecutivo. Eisenhower se oponía al estilo de dirección «a base de puñetazos en la mesa» y al concepto de un presidente fuerte; presidía en el verdadero sentido del vocablo y ejercía su autoridad sólo cuando otros no lo habían conseguido, tratando de plegarse a las opiniones de los miembros de su gabinete e interviniendo únicamente si se producía desacuerdo entre ellos. Para hacer frente a los problemas que tenía planteados la sociedad de la posguerra, Eisenhower ofreció su conservadurismo «dinámico» o «moderno» que, aun aceptando gran parte de la anterior legislación demócrata, implicaba una reducción en la actividad del gobierno federal y la vuelta a los presupuestos equilibrados. Con el tiempo, sin embargo, su dirección resultó ser más conservadora que dinámica, produciéndose un inequívoco cambio tanto en el contenido como en la forma del gobierno.

La estrecha cooperación entre el gobierno y las empresas, que se había desarrollado durante la segunda guerra mundial, se intensificó durante la Administración Eisenhower. La mayoría de los miembros del gabinete eran hombres de negocios a quienes dominaba el secretario del Tesoro, George M. Humphrey, un industrial conservador de Ohio. El secretario de Defensa era Charles E. Wilson, antiguo presidente de la General Motors; fue él quien afirmó que lo que era bueno para el país era bueno para la General Motors y viceversa. Alguien dijo que aquel gabinete estaba compuesto por «ocho millonarios y un fontanero»; el fontanero era Martin Durkin, funcionario del sindicato de fontaneros, que ostentaba el cargo de secretario del Trabajo. Su nombramiento suscitó diversas objeciones por parte del ala más conservadora del republicanismo, pero Durkin las acalló dimitiendo ocho meses más tarde al no haber podido abrogar la Administración la ley Taft-Harley.

Habida cuenta de las estrechas relaciones entre los industriales y el gobierno, a nadie sorprendió que la Administración favoreciera a los empresarios. Los impuestos que gravaban a las grandes

compañías fueron reducidos en 1954; los tipos de descuento reducidos y las condiciones para contabilizar las pérdidas a efectos impositivos suavizadas. Las empresas privadas tuvieron prioridad sobre las públicas, en particular en lo relativo a la utilización de las riquezas del subsuelo y la energía. Las centrales atómicas pasaron a manos de compañías privadas, como la General Electric, aun cuando la investigación en el terreno de la energía nuclear siguiera financiada por el gobierno. También fue modificada la política seguida hasta entonces en materia de prospecciones petrolíferas en la costa; en tanto que Truman sostenía que aquel petróleo pertenecía a la totalidad de la nación y no a los estados individuales, Eisenhower firmó en 1953 una ley (Submerged Lands Act) que reconocía todos los derechos a los estados ribereños. La empresa privada fue también favorecida en lo relativa a la energía hidroeléctrica. La oposición de Eisenhower a la Tennessee Valley Authority (véase p. 309), que mencionaba como uno de los ejemplos típicos de «socialismo disfrazado», dio lugar a que se recortaran sus asignaciones y a la negativa a autorizar su expansión. Antes que permitir que la TVA construyera una central eléctrica, la Administración prefirió contratarla con una empresa privada, el grupo Dixon-Yates, en condiciones particularmente favorables para esta última; pero cuando se insinuó que el acuerdo había sido logrado gracias a la corrupción de alguno de los departamentos gubernamentales, la Administración se vio forzada a cancelarlo so pretexto de que no era de interés público. A pesar de su postura un tanto contradictoria en el asunto Dixon-Yates, Eisenhower siguió mostrándose partidario de las empresas privadas y del *laissez faire* gubernamental. Se opuso así a un proyecto de ley de construcción de escuelas y a una serie de enmiendas a la ley de seguridad social, afirmando que redundarían en una indebida extensión de la autoridad federal; idéntico argumento fue utilizado para acabar con los controles de precios y alquileres introducidos durante la segunda guerra mundial, pero hubo que limitar también las facilidades de crédito para contrarrestar la inflación.

El intento de transferir las actividades y los gastos federales a los diferentes estados tropezó con serias dificultades, al negarse aquéllos a asumirlas a pesar del llamamiento personal de Eisenhower en la conferencia de gobernadores de 1957. Afortunadamente las dimensiones y la estructura del gobierno federal y el volumen de sus recursos impidieron la reducción de sus atribuciones. Tras una ligera disminución en el número de funcionarios del gobierno al término de la guerra de Corea, su cifra se mantuvo estable, ligeramente por debajo de los 2.500.000, para incrementarse pau-

latinamente después. Habiendo contraído determinadas responsabilidades, el gobierno federal no podía ignorarlas entonces y las recesiones de 1953-1954 y de 1957-1959 le obligaron a intervenir. Fue reducida la presión fiscal y aumentados los subsidios de paro y las asignaciones de la seguridad social. A la postre, el gobierno Eisenhower únicamente logró cerrar equilibrados tres de sus ocho presupuestos, acumulando un déficit total de más de 18.000 millones de dólares; en 1957 presentó al Congreso el mayor presupuesto de todos los tiempos de paz, y dos años más tarde el mayor déficit también en tiempos de paz.

Estos datos estadísticos bastan para poner de manifiesto algunas de las contradicciones inherentes a la Administración Eisenhower entre su declarada política conservadora, de una parte, y su aceptación del nuevo papel y posición del gobierno federal, de otra. Las enmiendas introducidas en la legislación sobre seguridad social y desempleo en el curso del mandato republicano demostraron que las medidas reformistas originales se habían convertido en instituciones aceptadas. En 1954 fueron incluidos en la seguridad social 10 millones de beneficiarios más, empleados sobre todo en actividades domésticas, agrícolas y burocráticas; más de 4 millones de trabajadores consiguieron el derecho al seguro de desempleo; y en 1955 el salario mínimo fue subido a 1 dólar por hora. Al comienzo de su segundo mandato presidencial, en 1956, Eisenhower sometió al Congreso un programa que incluía subvenciones a los agricultores, más carreteras construidas con ayuda federal, fondos federales para educación y vivienda, ampliación de la legislación sobre seguridad social y el perfeccionamiento de la legislación laboral. Numerosos miembros de su partido le acusaron de ser más demócrata que republicano, y llamaron la atención sobre los nocivos resultados de un excesivo gasto federal. Al final, gran parte de la proyectada legislación no vio la luz debido al enfrentamiento que se produjo entre el presidente y el Congreso, dominado por los demócratas que pedían reformas más profundas. Pero ello no fue obstáculo para que nuevas enmiendas a la ley de seguridad social elevaran las prestaciones de los ancianos y los incapacitados y aumentaran las asignaciones federales en favor de las madres y los niños.

La creación en 1953 de un nuevo departamento ministerial de sanidad, educación y bienestar (Departament of Health, Education and Welfare), proporciona un ejemplo típico de las dificultades a que conducían las contradicciones políticas de los republicanos. De un lado, el nuevo departamento tenía por objeto racionalizar y coordinar las diferentes políticas nacionales en aquellas materias, tal y como sugería el informe de la comisión Hoover

sobre reorganización ministerial de 1949; al mismo tiempo, reflejaba la alarma causada por la declaración de ineptitud para el servicio militar de muchos jóvenes durante la segunda guerra mundial y la guerra de Corea debido a su deficiente salud o educación. Pero en 1953, el titular del nuevo Departamento, la señora Oveta Hobby se opuso a la distribución gratuita de vacuna contra la poliomielitis argumentando que semejante precedente llevaría a la socialización de la medicina, hasta que las protestas de la opinión pública obligaron al Congreso a votar los créditos necesarios para la distribución de la vacuna. La señora Hobby presentó su dimisión en 1955, siendo sustituida por Marion Folsom, más liberal que su predecesora.

El gobierno Eisenhower tuvo también que modificar su política con el fin de paliar la difícil situación de los agricultores. La creciente eficacia de los métodos de cultivo introducidos en las décadas de 1940 y 1950 se tradujo en un superávit de productos alimenticios básicos. Los precios agrícolas cayeron en un tercio entre 1948 y 1956 debido al aumento de la productividad, y los agricutores recibieron una proporción menor de la renta nacional. Alarmado ante el volumen de las subvenciones que el gobierno debía pagar para la adquisición de los excedentes, Eisenhower se inclinó en 1954 por una escala móvil de precios, en lugar de unos precios fijos; y cuando esta iniciativa fracasó no tuvo más remedio que aceptar, en 1956, la idea del senador demócrata Hubert Humphrey, de que el gobierno pagara a los agricultores para que éstos dejaran sus tierras en barbechos (Soil Bank Bill); como resultado de estas medidas, los gastos federales en la agricultura fueron, en 1958, seis veces superiores a los de 1952.

Si la situación de los agricultores y de los obreros agrícolas se deterioró, la del obrero industrial, por el contrario, siguió mejorando. A pesar de las breves, pero no por ello menos graves, recesiones de 1953-1954 y 1957-1959, el conjunto del panorama económico mostraba un relativo pleno empleo y una creciente prosperidad. En 1960, el producto nacional bruto anual era ya de 500.000 millones de dólares, y la renta anual media de una familia americana ascendía a 6.819 dólares. Los salarios semanales medios subieron regularmente de 76,52 dólares en 1955 a 80 dólares en 1956 y 90 dólares en 1960. La proporción de renta invertida en artículos de lujo, en lugar de en alimentos y vestimenta, era mayor que nunca, y entre 1950 y 1960 el número de vehículos matriculados pasó de 20 millones a 61,5 millones, que recorrían cerca de 720.000 millones de millas. Simultáneamente, el recurso a los vuelos interiores era cada vez más co-

rriente. Otro rasgo característico de la «sociedad de la abundancia» era el aparato de televisión, presente en 1960 en 45 millones de hogares americanos, calculándose que cada familia dedicaba cinco horas diarias a verla.

En medio de esta prosperidad y relativa estabilidad económica, los sindicatos se fueron haciendo cada vez más conservadores. A partir de la segunda guerra mundial, la tasa de crecimiento de los sindicatos disminuyó, situándose en una media de 100.000 nuevos miembros anuales, con excepción del período de la guerra de Corea, en que la afiliación sindical pasó de 14.300.000 a casi 17.000.000, estabilizándose a partir de entonces en torno a los 16 ó 17 millones, es decir, sólo la cuarta parte de la población activa total. También contribuyó a hacer más difícil el crecimiento del número de afiliados a los sindicatos el cambio que se produjo en el mercado de trabajo en el curso de la posguerra. La cifra de personas dedicadas a actividades profesionales y trabajos de oficinas fue aumentando desde la segunda guerra mundial, de tal manera que en 1956 el número de «cuellos blancos» (oficinistas) superaba ya al de «cuellos azules» (obreros industriales)[13]. La vitalidad de las organizaciones sindicales se vio perjudicada igualmente por el nuevo papel del gobierno no Federal en las relaciones entre empresarios y sindicatos. A partir del New Deal el gobierno había reconocido sistemáticamente la importancia de los sindicatos para la economía, incluyéndolos cada vez más en las instancias decisorias. Es más, muchos de los objetivos perseguidos por los trabajadores, como los convenios colectivos, los salarios mínimos, la limitación de la jornada laboral y los subsidios de paro ya habían sido aceptados y plasmados en leyes. La única amenaza contra la seguridad de los sindicatos seguía siendo la ley Taft-Hartley.

En 1955, la AFL y el CIO se fusionaron, en parte para hacer frente a aquella amenaza, combinando sus fuerzas, y en parte también porque las diferencias entre ambos organismos eran ya menores de lo que habían sido originalmente. El nuevo sindicato, AFL-CIO, se fijó objetivos más limitados: salario mínimo anual garantizado, acuerdos sobre productividad y participación de los trabajadores en los beneficios y en la gestión de las empresas. Los sindicatos dejaron de ser una fuerza combativa militante, convirtiéndose en un cuerpo conservador y en parte integrante del proceso económico. Su estancamiento, y las dimensiones de algunos de ellos, dieron pie a acusaciones de corrupción y de mala administración financiera; al término de las investigaciones llevadas a cabo por un comité senatorial, fue promulgada, en 1959, una ley (Labor Management Reporting

and Discloure Act) que trataba de hacer más transparente la lucha por el poder dentro de los sindicatos y refrenar el *gangsterismo* y la corrupción. Otro de los motivos que explica el conservadurismo de los sindicatos es el mccarthysmo. Si bien a partir de 1954 el Tribunal Supremo dictó algunas sentencias devolviendo a los sindicatos parte de los derechos perdidos años atrás, la agudización de las tensiones en las relaciones exteriores a partir de 1958 llevó al Tribunal a sancionar nuevamente las medidas restrictivas so pretexto de que eran precisas para la seguridad nacional. Pero si la postura del Tribunal Supremo no era siempre inequívoca en la cuestión de las libertades civiles, no había duda alguna de cuál era su actitud ante el problema racial y sus decisiones a este respecto tuvieron importantísimas repercusiones.

VI. LOS ORIGENES DEL NUEVO MOVIMIENTO EN FAVOR DE LOS DERECHOS CIVILES EN LA DECADA DE 1950

Eisenhower se negó a seguir el ejemplo de Truman y a actuar enérgicamente como presidente para solucionar el problema racial. El comité de derechos civiles creado por Truman, en su informe *To secure these rights*, de 1947, solicitaba la adopción de amplísimas medidas en la cuestión racial, atacaba el principio de segregación y pedía el fin de la discriminación en la educación, la vivienda y el empleo; pedía, asimismo, que se dieran los pasos necesarios para garantizar el derecho de voto de los negros. Pero la aprobación de la oportuna legislación por el Congreso fue obstaculizada por la coalición de los demócratas sudistas y los republicanos conservadores. Cuando a partir de 1950 los sudistas obtuvieron la mayoría de los escaños Demócratas en la Cámara de Representantes y quedaron a falta de uno sólo para alcanzarla también en el Senado, las perspectivas de que saliera adelante aquella legislación fueron aún más remotas. Al propio tiempo, el miedo que se desencadenó durante la era de McCarthy ejerció también una influencia negativa al crear una atmósfera tal que nadie se atrevía a defender la igualdad de derechos por temor a ser tachado de «comunista». De aquí que, a la vista del peso de estas fuerzas, fuera imposible iniciar acción alguna sin un fuerte respaldo presidencial, a lo que se resistía Eisenhower. Al margen de su concepción de la naturaleza del ejecutivo, no estaba en absoluto convencido de que las leyes pudieran modificar las actitudes y los prejuicios de los hombres.

Ello no obstante, subsistía suficiente número de indicios favorables como para que los negros conservaran sus esperanzas y

expectativas. En la década de 1940, el Tribunal Supremo había declarado anticonstitucionales los contratos de alquiler y compra con cláusulas racistas, así como las elecciones primarias exclusivamente reducidas a los blancos, y en 1950 declaró que la segregación en los vagones restaurante constituía una carga indebida sobre la circulación entre los diversos estados. Simultáneamente había comenzado a desaparecer la segregación en los transportes públicos de Washington D. C., desde siempre un bastión de los prejuicios raciales. También contribuyeron a alimentar las esperanzas de la población negra las promesas hechas por Truman en sus mensajes sobre los derechos civiles. Pero lo más importante fue el mantenimiento de un elevado nivel de empleo y la prosperidad general, que permitieron a los negros conservar, si no incrementar, las ventajas económicas logradas durante la guerra. La guerra de Corea significó un nuevo paso adelante; una vez más aumentaron las oportunidades de empleo, y aun cuando Truman se negó a crear otro comité de vigilancia de las prácticas laborales, sí autorizó la inclusión de cláusulas que prohibían la discriminación racial en los contratos de trabajo suscritos con las industrias de armamento. En el terreno militar, finalmente, la necesidad de efectivos en Corea acabó con las últimas barreras que se oponían a las órdenes de Truman para abolir la segregación racial en el ejército.

La elección de Einsenhower en 1952 y el final de la guerra de Corea una año más tarde marcaron el fin de una era en materia de derechos civiles y el comienzo de otra. En la línea de sus anteriores sentencias, el Tribunal Supremo proclamó en 1954 que la segregación en las escuelas públicas era anticonstitucional; con esta decisión, recaída en el caso Brown contra la junta escolar de Topeka, el Tribunal concluía una serie de procesos entablados por la NAACP. Un año después ordenaba que la integración en las escuelas había de efectuarse «con la mayor rapidez posible» [14]. Una abrumadora mayoría de la población blanca del Sur reaccionó de forma fulminante y abrumadora. Cien miembros de la Cámara de Representantes denunciaron la actitud del Tribunal Supremo haciendo un llamamiento a la resistencia contra su decisión; el Ku-Klux-Klan reapareció y se establecieron consejos de ciudadanos blancos (White Citizens Councils) en defensa de la respetable clase media. En algunas ciudades de Texas, Tennessee, Kentucky y Alabama las turbas se agolparon para impedir la entrada de niños negros en las escuelas de los blancos y, en 1956, una multitud encolerizada de estudiantes y ciudadanos blancos impidió la admisión de una mujer negra en la universidad de Alabama, en Tuscaloosa.

Cualesquiera que fuesen sus sentimientos personales sobre esta cuestión, que siempre mantuvo secretos, el presidente Eisenhower no tuvo más remedio que intervenir en 1957. Cuando un tribunal federal ordenó la abolición de la segregación en las escuelas de Little Rock (Arkansas), el gobernador del Estado, Orval Faubus, llamó a la guardia nacional para evitar el acceso de nueve niños negros a la escuela de segunda enseñanza. Ante este desafío a las leyes y a los tribunales federales, Eisenhower asumió el mando de la guardia nacional y envió tropas federales para restaurar el orden y proteger a los niños negros. Esto no impidió a la población blanca de Arkansas poner de manifiesto sus simpatías al reelegir a Faubus, permitiéndole así proseguir su política segregacionista. Aun cuando los tribunales ordenaron que se pusiera fin a las tácticas dilatorias empleadas en el Sur, carecían de la autoridad necesaria para hacer cumplir sus fallos, y a falta de una decisiva intervención del presidente o del Congreso, los estados continuaron retrasando la integración racial en las escuelas públicas. Seis años después de haberse pronunciado el Tribunal Supremo, no se había producido aún la integración en ninguna escuela de Carolina del Sur, Georgia, Alabama, Misisipí y Luisiana.

Al mismo tiempo que los americanos blancos del Sur se disponían a hacer frente a cualquier intento de modificar su *statu quo* racial, los negros comenzaron también a luchar contra la discriminación y los prejuicios. En cierto modo, una actitud era resultado de la otra: a medida que crecía la resistencia blanca aumentaba la exasperación de los negros y su resolución de proseguir en su empeño, y, a su vez, la militancia negra tropezaba con una creciente reacción blanca. En tanto que la NAACP proseguía con sus ataques jurídicos, cuidadosamente preparados, contra la segregación, una nueva táctica, y a la larga no menos importante, hizo su aparición en Montgomery (Alabama), en 1955: el boicot. A raíz de un incidente en que se vio envuelta una mujer negra. Allí los negros, dirigidos por Martin Luther King, organizaron un boicot a las líneas de autobuses de la ciudad que, como en casi todas las ciudades del Sur, sólo admitían pasajeros negros en la parte trasera. Al cabo de un año, la compañía de autobuses puso fin a su política de segregación y admitió a pasajeros blancos y negros en igualdad de condiciones. Con aquella campaña Martin Luther King se hizo famoso en todo el país, y creó la Southern Christian Leadership Conference con el fin de organizar acciones similares en otras partes. El ejemplo de Ghandi de la resistencia no violenta, con la que los negros habían amenazado durante la segunda guerra mundial se hizo realidad y su éxito motivó la generalización del movimiento.

Siguiendo el ejemplo del boicot de Montgomery, los negros de Tallahassee (Florida) lanzaron una campaña contra las compañías de autobuses locales, y en otros lugares boicotearon las tiendas cuyos propietarios eran miembros de organizaciones racistas blancas, se manifestaron en favor del derecho de voto y participaron en las protestas contra la segregación en las escuelas. La respuesta del Sur fue violenta. La NAACP fue tachada de «comunista» y en diversos estados sudistas las actividades de los colaboradores de la NAACP fueron restringidas; y cuando fracasaron las medidas semilegales se recurrió a la intimidación. En 1955 varios dirigentes negros, que se habían destacado por su participación en las campañas a favor del voto, fueron asesinados en Misisipí, y un miembro negro de la NAACP resultó gravemente herido de un disparo, produciéndose además gran número de incidentes menores en todo el Sur. Ante la gravedad de la situación, el presidente Eisenhower hizo lo necesario para que en 1957 fuera aprobada una ley de derecho civiles (Civil Rights Act). Esta nueva disposición perseguía tan sólo la protección del derecho de voto y, a pesar de ser la primera de esta índole desde 1875, para los negros era insuficiente y tardía. La lentitud con que se progresaba no hizo más que aumentar la irritación y la impaciencia de los jóvenes afroamericanos, habida cuenta, sobre todo, de que, entre 1957 y 1965, treinta y seis antiguas colonias africanas habían recibido la independencia. El escritor negro James Baldwin resumía sus sentimientos con estas palabras: «Al ritmo al que van las cosas, toda Africa será libre antes de que podamos tomarnos una maldita taza de café» [15].

Pero lo que más influía en el pesimismo y en la militancia de los negros era el deterioro de su situación económica. Las recesiones de la década de 1950 afectaron especialmente a los afroamericanos como consecuencia de los prejuicios que todavía subsistían en la industria. Entre 1953 y 1954, el índice de desempleo entre los negros pasó del 4,5 por 100 al 9,9 por 100, llegando al 12,6 por 100 en 1958; a partir de entonces se mantuvo por encima del 10 por 100, mas del doble que el de los blancos. Las diferencias entre los niveles de renta y ocupación de blancos y negros, que se habían ido reduciendo lentamente hasta 1952, empezaron a ahondarse al tiempo que desaparecían las ventajas alcanzadas en los años anteriores. En 1960 el porcentaje de familias negras con rentas inferiores a los 3.000 dólares había aumentado al 20,8 por 100, siendo así que los negros constituían únicamente el 10-12 por 100 de la población. Finalmente, de los 3.600.000 negros que trabajaban, el 40 por 100 lo hacían como trabajadores no especializados, en empresas de servicios, como

porteros o conserjes. La prosperidad general que les rodeaba hacía a los negros más conscientes de su situación, lo que unido a la relación de los blancos contribuyó a agudizar el carácter de su protesta. Así se inició un nuevo movimiento dispuesto a llevar más adelante aún la protesta no violenta. El 1 de febrero de 1960 cuatro estudiantes negros tomaron asiento en la barra del restaurante, reservado exclusivamente a los blancos, de unos grandes almacenes de Greensboro (Carolina del Norte) y pidieron ser atendidos. Al cabo de unas semanas, el Sur fue sacudido por una oleada de «sentadas». Aquel mismo año, los negros del Norte fijaron su atención en la segregación que *de facto* imperaba en sus ciudades. Con este ataque simultáneo a la segregación *de iure* en el Sur y a la que *de facto* se producía en el Norte, se inició la «revuelta negra»; y una vez que se puso en marcha ni siquiera la nueva ley de derechos civiles, aprobada en 1960, fue suficiente para detenerla.

La explosión de protesta de los negros significó un cambio radical en la imagen que los afroamericanos tenían de sí mismos y del lugar que ocupaban en América. En vez de esperar pasivamente la reforma, ahora la exigían. Su actitud hizo de las relaciones raciales uno de los problemas más importantes de la política interior, hasta el punto de que en las elecciones presidenciales de 1960 los derechos civiles se habían convertido en una cuestión que ningún partido podía desconocer. Aunque ambos partidos manifestaron su propósito de acabar con la discriminación y con los prejuicios, fue el candidato demócrata, John F. Kennedy, quien se puso inequívocamente del lado de los negros. Cuando Martin Luther King fue encarcelado en Atlanta, después de una «sentada», Kennedy testimonió a la señora King su simpatía y preocupación, y su hermano Robert pidió al juez de Georgia la liberación del dirigente negro, que fue puesto en libertad al día siguiente. Esta actitud granjeó a los Kennedy las simpatías de un considerable sector de la población negra, cuyos votos desempeñaron un papel decisivo en la estrecha victoria de Kennedy. Los afroamericanos, por su parte, confiaban en que el nuevo presidente tomaría las medidas que Eisenhower no había sabido adoptar.

VII. LA SOCIEDAD AMERICANA A MEDIADOS DEL SIGLO XX

Para América, los años cincuenta fueron años de paz y de relativa tranquilidad. Las transformaciones provocadas o aceleradas por la segunda guerra mundial se afirmaron a partir de 1945, al

tiempo que algunos factores exteriores —como la ayuda a Europa, la guerra fría, la guerra de Corea y la carrera de armamentos con la Union Soviética— contribuían a los progresos económicos y sociales de los Estados Unidos. A pesar de los problemas planteados por las periódicas recesiones e inflaciones, aquélla fue en términos generales una época de crecimiento y prosperidad. La guerra de Corea terminó en 1953 y no hubo más guerras; desapareció el miedo provocado por el mccarthysmo y el panorama político era menos conflictivo de lo que lo había sido en los últimos tiempos. Los adjetivos más utilizados entonces para describir aquella sociedad eran los de «opulenta» y «homogeneizada», lo que, al menos superficialmente, parecía bastante exacto. Subsistían, sin embargo, amplias zonas de pobreza y de sufrimiento, como ponían de relieve las explosiones que se producían en las relaciones interraciales, que los políticos de entonces desconocían o aparentaban ignorar. Muchos de los problemas de la posguerra debían ser todavía diagnosticados o resueltos.

Uno de los cambios más espectaculares se produjo en la propia población. En 1940 los Estados Unidos contaban con 123 millones de habitantes; en 1951, con 151 millones, y en 1960, con 179 millones. La razón de esta sorprendente expansión era simplemente el crecimiento del índice de natalidad y la disminución del índice de mortalidad. Durante la segunda guerra mundial el primero había aumentado rápidamente hasta alcanzar un 22 por 1.000; en 1947, el *baby boom* llegó a la cota máxima del 27 por 1.000 y, a partir de 1949, la media fue de un 25 por 1.000 anual. Las presiones emocionales de la guerra, seguidas de la seguridad que proporcionaba la prosperidad de la posguerra, animaron a los americanos a casarse antes y a tener más hijos. Paralelamente, los avances conseguidos por la medicina, tales como la penicilina, las sulfamidas y las vacunas contra la poliomielitis, se tradujeron en el descenso de la mortalidad infantil y en el aumento de la esperanza media de vida, que si en 1940 era de 64,2 años para los blancos, en 1960 subió a 70,6 años (si bien la de los negros era de 53,1 y 63,6 años, respectivamente, lo que pone nuevamente de relieve las diferencias de sus condiciones de vida). La población no sólo creció, sino que también se desplazó del Norte al Oeste, del campo a la ciudad y de los centros urbanos a las zonas residenciales suburbanas. Los movimientos migratorios que se produjeron durante la guerra continuaron en tiempos de paz. Atraída por el clima y por las oportunidades económicas, la población de California aumentó en un 50 por 100 en la década de 1950, frente a sólo el 12 por 100 en los estados del

Este, de tal forma que en 1964 California superó al Estado de Nueva York en número de habitantes.

Eran cada vez más numerosos los que abandonaban el campo por la ciudad. En 1960 un 70 por 100 de la población vivía en grandes y pequeñas ciudades, aunque entre 1950 y 1960 las principales ciudades experimentaron un retroceso en su población. En Nueva York, por ejemplo, la población del centro disminuyó en un 1,4 por 100, en tanto que la que residía en su área suburbana crecía en un 25 por 100. Lo mismo ocurrió en la mayoría de las restantes ciudades de más de un millón de habitantes, como Chicago, Detroit, Filadelfia y Los Angeles. Las clases medias huían de los cascos urbanos en busca de una vivienda adecuada a su posición y mejores servicios públicos. El radio de la ciudad de Los Angeles se extendió cada vez más hasta abarcar una superficie de 5.000 millas cuadradas. Se decía que Los Angeles era un conglomerado de suburbios en busca de un centro urbano. Otras grandes ciudades comenzaron a extenderse, fundiéndose unas con otras; en 1960 se habían configurado tres áreas urbanas bien definidas: Chicago-Detroit, Boston-Nueva York-Washington y San Francisco-Los Angeles.

El anonimato y la uniformidad de la vida en las zonas suburbanas tenían su equivalente en la industria. Las gigantescas compañías seguían creciendo y dominaban cada vez más el mercado. Las 200 mayores empresas en 1945 lo eran también en 1960, con la diferencia de que eran aún más grandes. A medida que crecían, éstas, las compañías dirigidas por «hombres de traje gris» eran cada vez más impersonales y más burocráticas, al tiempo que se hacían más eficicientes, más productivas y recurrían más a la automación. Los fabricantes lanzaban al mercado artículos de poca duración, asegurando así su rápida eliminación y una demanda estable; simultáneamente creaban «necesidades», invirtiendo enormes sumas en la publicidad de unos productos mayores y mejores, o simplemente de calidad superior que los de sus competidores. En 1955 la General Motors, uno de los tres grandes fabricantes de automóviles, gastó más de 162 millones de dólares en publicidad; y Procter and Gamble invirtió 93 millones en anunciar sus sales de baño y sus jabones; aquel mismo año se emplearon también cerca de 9 millones de dólares para anunciar el alka-seltzer, remedio de los dos grandes males típicos de la sociedad de la abundancia: la indigestión y la resaca [16]. Estas transformaciones tuvieron, asimismo, repercusiones igualitarias. La expansión y concentración de la producción y la distribución alentaron el desarrollo del sector servicios y, consecuentemente, del número de personas dedicadas a actividades administrativas y

directivas. El empleo de la tecnología y de la mecanización en la industria manufacturera requería un número mayor de obreros especializados. Desaparecieron así muchas de las divisiones de clase, a medida en que crecía la gran masa amorfa de los «trabajadores de camisa blanca», los oficinistas y los especialistas. En 1960, aproximadamente 35 millones de personas trabajaban en oficinas, como vendedores, administradores y directores, y en profesiones liberales, frente a menos de 32 millones en la agricultura, la industria o la minería. Al producir para un mercado de consumo masivo, la industria se orientó progresivamente hacia la estandardización de sus artículos, ya fuesen productos alimenticios o automóviles. Esto también redundó en una difuminación de las distinciones de clase, a medida que se reducían los diferentes estilos de vida a un denominador común. Todos compraban productos básicamente idénticos, independientemente de las distintas marcas, en idénticas cadenas de almacenes o supermercados. Pero el factor más importante fue la participación de un sector de la población cada vez mayor en la abundancia a partir de la segunda guerra mundial; entre 1947 y 1960 el porcentaje de familias con rentas superiores a los 6.000 dólares anuales pasó del 29 por 100 al 47 por 100, y el de aquellas que disponían de más de 7.500 dólares, del 17 por 100 al 31 por 100. La mayor parte de los obreros contaban con pensiones de retiro, trabajaban una media de cuarenta horas semanales y podían pagarse mejores y más largas vacaciones. La mayoría de las familias disponían de automóvil, televisión y refrigerador. Esta prosperidad generalizada creó un sentimiento de satisfacción muy extendido e hizo posible que muchos olvidaran las injusticias aún existentes en la sociedad americana.

Los cambios producidos en la posguerra trajeron también consigo numerosos inconvenientes. La automación desplazó de la industria a muchos obreros que, carentes de cualificación, tuvieron dificultades para encontrar nuevo empleo; como consecuencia de los nuevos métodos de producción, más de un millón de trabajadores perdieron su puesto de trabajo en la industria manufacturera entre 1955 y 1961, y muchos de ellos quedaron en paro. En 1960, el 5,6 por 100 de la población activa, cerca de 4 millones de personas, carecía de trabajo. Los desplazamientos a las zonas suburbanas también plantearon problemas. El éxodo de los más ricos privó a muchas ciudades de una parte importante de los ingresos procedentes de sus impuestos, con el resultado de que los servicios públicos en los centros urbanos se deterioraron. Los centros urbanos fueron ocupados por los grupos menos privilegiados, como los negros y puertorriqueños, debido

a que ni ellos ni las autoridades locales tenían dinero suficiente, el casco de las ciudades se deterioró lentamente. Las personas que vivían en el extrarradio utilizaban sus automóviles como medio de transporte, con el consiguiente incremento del gasto en carreteras por parte de las autoridades locales, estatales, y federales, y el consiguiente descuido de los transportes públicos. Los que sufrían las consecuencias de estas transformaciones eran siempre los pobres, muy numerosos a pesar del generalizado bienestar. El número exacto de «pobres» en la América de 1960 fue, y sigue siendo, objeto de debate. El desacuerdo estriba en lo que se entiende por pobreza: en tanto que unos se limitaban a los niveles de renta, otros tomaban en consideración las condiciones de vivienda, la vestimenta, la alimentación y el estilo de vida en general; según uno u otro criterio, las cifras de pobres oscilaban entre 20 y 40 ó 50 millones [17]. Pero, en cualquier caso, todos coincidían en que la pobreza seguía siendo un fenómeno masivo, tanto más escandalizador y alarmante cuanto que estaba inmerso en una riqueza tan grande. La redistribución de la riqueza, que se había iniciado durante la segunda guerra mundial, se estancó hacia 1950, y si el porcentaje de familias con ingresos comprendidos entre los 6.000 y los 15.000 dólares aumentó del 29 por 100 al 47 por 100 entre 1947 y 1960, el de aquellas con menos de 4.000 dólares sólo disminuyó del 37 por 100 al 23 por 100. En 1959, de los dos millones largos de familias que vivían en Nueva York, la mitad (49 por 100) tenía ingresos inferiores a los 6.000 dólares, y un 25 por 100 percibía de hecho menos de 4.000. Estas estadísticas cobran todo su significado si tenemos en cuenta que el departamento de Trabajo calculaba que una familia de cuatro miembros necesitaba entre 5.000 y 6.000 dólares anuales para asegurarse un nivel de vida «aceptable».

Aun cuando los pobres estaban concentrados sobre todo, aunque no exclusivamente, en las zonas urbanas, muchos trabajadores del campo percibían salarios por debajo de los niveles de subsistencia, y había regiones «olvidadas» en los Apalaches, Virginia Occidental y Kentucky, donde se instaló la pobreza a raíz de la decadencia de la industria minera. También carecían de los ingresos necesarios gran cantidad de ancianos, sin pensiones o ahorros y sin familia que los ayudara. Finalmente, las grupos minoritarios eran los más afectados por la pobreza. Dado que no tenían una igualdad de oportunidades, muchos de ellos carecían de preparación o especialización en una época en que tales cualificaciones eran condición indispensable para conseguir un buen trabajo. Pero incluso sin estos obstáculos, los prejuicios raciales

bastaban para que muchos no encontraran empleo. Como diría alguien, aunque la mayoría de los pobres no eran negros, la mayoría de los negros eran pobres [18]. La pobreza, fuera de los blancos o de los negros, llevaba aparejadas la mala salud y unas deficientes condiciones de alojamiento. El censo de 1960 revela que cerca de 9 millones de viviendas, de un total de 53 millones, carecían de retrete privado, de baño y de agua corriente. Una de las extrañas paradojas de la sociedad de la abundancia consistía en que había más casas dotadas de televisión que de una adecuada instalación sanitaria. Y, sin embargo, cuando se sometió, en 1950, al Congreso un proyecto de ley destinado a facilitar fondos federales para la construcción de instalaciones depuradoras, Eisenhower lo vetó pretextando que semejante medida ahogaría la iniciativa local.

La uniformidad y conformidad predominante en la sociedad de la década de 1950 no fueron aceptadas por todos. Muchos sentían un vacío en sus vidas y una sensación de alienación y de soledad no obstante su creciente bienenestar material. De aquí que diversos escritores hicieran un análisis crítico del papel y del significado del hombre en la sociedad de masas, como David Riesman en *The lonely crowd* (1952), C. Wright en *White collar* (1951) y William White en *The organization man* (1957). Paralelamente, los novelistas tendían a subrayar la importancia del individualismo. Las novelas de Saul Bellow y de J. D. Salinger, *The adventures of Augie March* (1953) y *Catcher in the rye* (1951), trataban precisamente de la búsqueda de identidad, que otros escritores asociaban al reconocimiento de las distintas subculturas étnicas: Philip Roth y Bernard Malamud escribieron sobre los problemas de la existencia judía en América, y Ralph Ellison y James Baldwin, sobre la conciencia negra. Pero si algunos novelistas y escritores se interrogaban acerca de la sociedad, lo que los lectores deseaban era aliento, consuelo y una visión positiva. Muchas personas retornaron a la religión y a las Iglesias. Entre 1945 y 1958, el número de miembros de una u otra Iglesia pasó de 70 a más de 100 millones. Las novelas de tema religioso, como *The robe* y *The big fisherman*, de Lloyd Douglas, alcanzaron un extraordinario éxito, y en 1953, seis de los ocho libros más vendidos trataban de temas religiosos. El propio Eisenhower demostraba públicamente la importancia que daba a la religión, hasta el punto de que siempre abría las reuniones de su gabinete con una oración.

Aunque en la década de 1950 el número de estudiantes que acudía a las escuelas de enseñanza superior y a las universidades era muy elevado, la población estudiantil mantenía, sin embargo,

una actitud sorprendentemente poco crítica frente a la sociedad que la rodeaba. La única excepción fue un pequeño movimiento que rechazaba los valores establecidos por la clase media blanca. La *beat generation*, como se la llamó, se inclinó por el budismo Zen y por el estilo de vida de los negros americanos, adoptando el misticismo, el lenguaje, la música y las costumbres del ghetto, en un intento de hallar o crear su propia identidad. Gran parte de su rebelión carecía de objetivos, siendo su máxima preocupación que cada uno pudiera desarrollarse y expresarse libremente. El talante y el comportamiento de los *beats* fue captado por Jack Kerouac en su novela *On the road* (1957), y por Gregory Corso, Lawrence Ferlinghetti y Allen Ginzberg en sus poesías. Sus estrellas cinematográficas —aunque sin duda no habrían aceptado esta expresión— fueron los antihéroes y los rebeldes sin causa encarnados por James Dean y Marlon Brando.

Muchos americanos podían permitirse ignorar las duras críticas de los *beats*, pero los acontecimientos de los últimos años de la Administración Eisenhower les obligaron a someterse, tanto individual como colectivamente, a un análisis y a un examen. En 1957, la Unión Soviética lanzó el primer satélite artificial, el «Sputnik» quebrantando así la seguridad que en sí mismos tenían muchos americanos; un nuevo golpe al prestigio de los Estados Unidos sobrevino en 1958, cuando el vicepresidente Nixon fue atacado, insultado, e incluso apedreado por las multitudes en el curso de su gira por diversos países sudamericanos. En 1960, un avión U-2 de los Estados Unidos en misión de vigilancia fue abatido sobre la Unión Soviética, y ese mismo año los japoneses pidieron al presidente Eisenhower que cancelara su proyectada visita a Japón ante la posibilidad de que se produjeran manifestaciones antiamericanas. La pérdida de influencia americana fuera y dentro del país, la intensificación de la crisis de las relaciones raciales, la persistencia del estancamiento económico y el creciente desempleo pusieron de manifiesto la gravedad de los problemas sociales y económicos, ocultos largo tiempo por la abundancia.

La segunda guerra mundial acabó con la depresión, creando las bases de la prosperidad de los tiempos de paz. Muchos de los acontecimientos causados o acelerados por la guerra se prolongaron una vez terminado el conflicto. Pero es posible que al demostrar el éxito del sistema americano, la guerra impidiera ver sus defectos y debilidades. La prosperidad económica de la posguerra fomentó esta tendencia a la arrogancia y a la autoconfianza, pero en 1960 ya eran evidentes varias de aquellas lacras: empobrecimiento a largo plazo de determinadas capas de la po-

blación, desempleo periódico de gran envergadura, inflación, deterioro de las condiciones de vida en las ciudades y dificultades en las zonas rurales. El mandato de Eisenhower fue una etapa en la que se consolidaron los avances del pasado y se redujeron las tensiones, pero también fue testigo de la aparición de muchos de los problemas que se plantearían en la década de 1960. Si los años cincuenta fueron años de prosperidad, también lo fueron de aplazamiento.

8. La década de 1960

Nos hallamos hoy en los límites de una Nueva Frontera —la frontera de los años sesenta—, una frontera que nos separa de nuevas oportunidades y de peligros desconocidos, de amenazas y de esperanzas aún insatisfechas

John F. Kennedy en la Convención demócrata de Los Angeles, en 1960, con motivo de su elección como candidato a la presidencia.

1. LA ERA KENNEDY, 1961-1963

La elección de John F. Kennedy en 1960 significó un giro radical en la historia de la posguerra americana. Con sus cuarenta y tres años, Kennedy no fue sólo el presidente de los Estados Unidos más joven de todos los tiempos, sino también el primer católico en acceder al cargo, el primer candidato demócrata de Nueva Inglaterra en los últimos cien años y el segundo senador que pasó directamente a la Casa Blanca. Pero lo que era más importante, su victoria se tradujo en un inequívoco cambio en el estilo y en la forma de gobernar. En tanto que su contrincante republicano, el vicepresidente Richard M. Nixon, insistía en las realizaciones pasadas de la Administración Eisenhower, Kennedy miraba al futuro y hacía hincapié en la necesidad de renovación. En su discurso de toma de posesión, en 1961, hizo un llamamiento al sacrificio y al esfuerzo del pueblo americano para «vencer a los enemigos naturales del hombre: la tiranía, la pobreza, la enfermedad y la guerra» [1]. Aunque su llamamiento en favor de vigorosas reformas internas no fuese acogido calurosamente por el Congreso, Kennedy inició su programa de la «New Frontier», que sería completado y ampliado por su sucesor, Lyndon Baines Johnson (1963-1969). Estas reformas, sin embargo, no estuvieron a la altura de las expectativas que Kennedy había suscitado. Su reafirmación del compromiso americano en el Sudeste Asiático, asumido y aumentado después por Johnson, llevó posteriormente

a la derrota militar y a los conflictos internos y a la actual división de la población americana.

El nuevo estilo de trabajo del ejecutivo se puso inmediatamente de manifiesto con la formación del gabinete. En tanto que la Administración Eisenhower tendía a representar exclusivamente los intereses de los empresarios, la Administración Kennedy suponía un equilibrio entre los distintos intereses políticos, regionales y económicos. Kennedy nombró secretario de Defensa a un republicano, Robert S. McNamara, presidente de la Ford Motor Company, y secretario de Trabajo a Arthur J. Goldberg, abogado laboralista y asesor jurídico de AFL-CIO, y Robert Kennedy, el hermano menor del presidente, fue designado ministro de Justicia *(attorney general)*. Todos los miembros del gabinete eran hombres relativamente jóvenes y hombres con ideas. Esta imagen fue confirmada por el nombramiento de una serie de asesores y colaboradores procedentes del mundo académico, como McGeorge Bundy, decano de la universidad de Harvard; Walt Whitman Rostow, profesor del Massachusetts Institute of Technology, y Arthur M. Schlesinger Jr., distinguido historiador. Ganadores del premio Nobel, artistas, músicos e intelectuales frecuentaban la Casa Blanca. Al propio tiempo, Kennedy asumió un papel personalizado en sus apariciones públicas. Sus frecuentes conferencias de prensa y charlas informales fueron las primeras televisadas en directo y sin guión. Su familia, y especialmente su mujer, Jackie, conocida en todo el país, era también objeto de innumerables artículos y reportajes en los medios de difusión. En sus maneras y en sus métodos, Kennedy se asemejaba mucho a Franklin Delano Roosevelt y, como éste, muy pronto se ganó los corazones de los americanos, y en particular de los jóvenes.

Pero aun cuando la popularidad del presidente fuera en aumento, su victoria electoral había sido alcanzada por un estrecho margen: sólo le separaban de Nixon 112.881 votos, de un total de más de 68 millones. Sin un mandato popular para realizar la reforma, Kennedy tuvo que enfrentarse también en el Congreso con una coalición reforzada de demócratas conservadores y republicanos, que bloquearon la mayor parte de su programa legislativo. Sus mayores éxitos los alcanzó desarrollando los proyectos ya aprobados por el Congreso y no introduciendo otros nuevos.

El principal problema que tenía planteado América en 1961 era la recesión económica, que en febrero de aquel año alcanzó su punto culminante (PNB del primer trimestre, 501.000 millones de dólares). El índice de desempleo era superior al 8 por 100, con una cifra de parados de más de 5 millones, de los que una parte importante —entre 1 y 2 millones— llevaban largo tiempo en

aquella situación de inactividad como consecuencia de la mecanización y automación de la industria. Figuraban también entre los parados gran número de jóvenes carentes de especialización o preparación. El elevado índice de natalidad durante la segunda guerra mundial y después de esta se tradujo en un incremento de la población activa de más de 12 millones, pero el número de puestos de trabajo solamente había crecido en 10 millones. Por otra parte, algunas regiones del país, como los Apalaches, se encontraban más afectadas que otras debido a su dependencia de una sola industria, como la minería, en decadencia desde hacía largo tiempo.

En un primer momento Kennedy recurrió a los métodos convencionales para lograr la recuperación económica. Inmediatamente después de su mensaje al Congreso sobre la situación económica, en febrero de 1961, fueron aumentadas las prestaciones de la seguridad social y el salario mínimo subió de 1 dólar a 1,25 dólares la hora. Más de 4 millones de trabajadores se sumaron a los 23 millones que se beneficiaban ya de las disposiciones relativas al salario mínimo. También se incrementó temporalmente el subsidio de paro, mientras que una ley para desarrollar ciertas áreas (Area Development Act), vetada dos veces por Eisenhower, reguló la ayuda a las zonas más atrasadas. La ley de la vivienda de 1961 autorizó un gasto de 2.550 millones de dólares con destino a la renovación urbana, y otras medidas del ejecutivo, como la reducción de los tipos de interés de las hipotecas, la movilización de fondos para la construcción de carreteras y el aumento de los gastos militares, contribuyeron también a estimular la economía. Otras medidas adoptadas más adelante para alentar y mantener la expansión económica no fueron ya tan ortodoxas, yendo más allá del principio del gasto deficitario únicamente en momentos de recesión. En 1962, cuando la balanza comercial revelaba ya el inicio de la recuperación, Kennedy consiguió que fuera aceptada por el Congreso una ley de contribución sobre la renta destinada a estimular aún más el crecimiento; aun cuando sus objetivos iniciales fueron limitados por las Cámaras, la ley aumentó el volumen de las deducciones fiscales por depreciación de la maquinaria y concedió desgravaciones a las inversiones realizadas para la adquisición de nuevo equipo y la modernización de las fábricas. En 1963 presentó un nuevo proyecto de ley, más drástico, en el que se contemplaban reducciones de los impuestos por valor de 10.000 millones de dólares, tanto sobre las personas físicas como sobre las sociedades, atendiendo especialmente a la situación de los grupos con rentas más bajas y a las personas mayores de sesenta y cinco años. Pero

este proyecto quedó estancado en el Congreso hasta después de la muerte del presidente.

Una de las pocas leyes que Kennedy consiguió sacar adelante aprobada por el Congreso al cabo de mucha resistencia, fue la ley sobre comercio exterior (Trade Expansion act) de 1962. Esta disposición, que permitía al presidente reducir los derechos de importación, tenía como objeto resolver los problemas de la balanza de pagos y ayudar a las empresas a reducir sus costes. Se pensaba que de este modo los Estados Unidos estarían en condiciones de competir más eficazmente con otros países, y en especial con el Mercado Común, y de reducir las tensiones inflacionistas de los precios en el interior. A pesar de que la inflación constituía una grave amenaza para la estabilidad económica del país, Kennedy se resistía a recurrir al control obligatorio de los precios y los salarios prefiriendo el recurso a la persuasión. En 1962 todo parecía indicar que sus métodos habían triunfado, al conseguir la Administración que los obreros siderúrgicos aceptaran una subida no inflacionista de los salarios, en el entendimiento de que las empresas no aumentarían sus precios. Pero diez días más tarde, el presidente de la United States Steel, Roger Blough, anunció que las principales compañías proyectaban incrementar sus precios en 6 dólares por tonelada. La reacción de Kennedy fue muy violenta; denunció públicamente a los patronos por haber actuado «de forma irresponsable contra el interés público»[2]. Después que la Administración amenazara con rescindir los contratos federales, las compañías acabaron por capitular, y Kennedy, por su parte, se retractó de algunas de sus primitivas afirmaciones. Pero de cualquier modo este episodio envenenó las relaciones entre el gobierno y la industria, situación que se prolongó durante cierto tiempo.

Las medidas keynesianas adoptadas por Kennedy tuvieron un éxito relativo y hasta 1965, tras cuatro años de auge ininterrumpido, el producto nacional bruto americano creció a un ritmo del 3,6 por 100 anual. Los salarios semanales medios de los obreros fabriles alcanzaron y sobrepasaron la cota de los 100 dólares y 32 millones de familias percibían más de 5.000 dólares al año. Pero a pesar de la evidente expansión económica, el nivel de paro seguía siendo alto y los precios no dejaban de subir. Subsistían, además, importantes sectores de la población sumidos en la pobreza.

Muchos americanos tomaron conciencia por vez primera de la pobreza en su sociedad en la década de 1960. La publicación en 1962 del libro de Michael Harrington *The other America,* donde su autor afirmaba que existían en el país 50 millones de pobres.

causó general preocupación. Aunque las cifras proporcionadas por Harrington fueron discutidas, como vimos en el capítulo anterior, todos los comentaristas coincidían en que en todo caso el número de pobres era excesivo en el contexto de una sociedad opulenta. El presidente Kennedy había tomado conciencia de los problemas de la pobreza estructural y regional en el curso de su campaña electoral en Minnesota, Kentucky y Virginia Occidental, y se refirió a la necesidad de resolverlos en su discurso de toma de posesión. La ley de desarrollo regional, las propuestas de reducciones de impuestos y la extensión de los beneficios de la seguridad social, tendían en parte a ayudar a los pobres. Otros programas incluían la creación de un seguro de enfermedad para los mayores de sesenta y cinco años, la promulgación de una ley de educación que aumentara los fondos para la construcción de escuelas, los subsidios a los maestros y los centros educativos para los deficientes mentales y ayuda económica federal para el desarrollo urbano. Todos estos proyectos acabaron también bloqueados por el Congreso, y Kennedy no se mostró dispuesto a lanzar una gran campaña por su aprobación.

El temor a tropezar asimismo con la oposición del legislativo, obligó a Kennedy a enfocar el tema de los derechos civiles con especial cuidado. Durante su campaña electoral, se había comprometido a tomar una serie de medidas en favor de los negros, pero una vez en el poder tendió a confiar más en los tribunales que en la legislación, a apoyarse más en el ejemplo del ejecutivo que en la acción del Congreso. Cierto número de negros fueron nombrados para ocupar puestos importantes. Entre ellos destacaban Robert C. Weaver, experto en materia de vivienda, designado para dirigir la Housing and Home Finance Agency, y Thurgood Marshall, asesor de la NAACP, nombrado presidente de un tribunal federal. Varios negros fueron nombrados embajadores y a algunos se les encomendaron cargos de responsabilidad en la Casa Blanca. El ministro de Justicia Robert Kennedy, por su parte, aumentó el número de juristas negros en el departamento de Justicia y amplió su sección de derechos civiles. Pero aunque estas medidas representaran un manifiesto cambio de rumbo en relación con la Administración Eisenhower, fueron insuficientes para aplacar las crecientes protestas de los negros.

El movimiento de protesta iniciado por Martin Luther King y por las organizaciones estudiantiles a finales de la década de 1950 logró imponerse a la apatía y al temor de los negros. La transformación que se produjo en el talante del movimiento de los derechos civiles fue tal que en 1963 se podía hablar ya de una «rebelión negra». Al comienzo de la década de 1960, el Sur

se vio sacudido por una oleada de «marchas de la libertad», «sentadas» y boicots realizados por organizaciones tales como el Congreso para la Igualdad Racial (Congress for Racial Equality = CORE), el Comité Coordinador de los Estudiantes por la No Violencia (Students Non-violent Co-ordinating Committee = SNCC) y la Conferencia de Dirigentes Cristianos del Sur (Southern Christian Leadership Conference) de Martin Luther King. Cuando en 1961 una de aquellas marchas fue atacada en Alabama por una turba de blancos, Robert Kennedy envió agentes federales para que protegieran a los manifestantes negros, y un año más tarde el presidente mandó agentes y tropas federales a Oxford (Misisipí) con el fin de que un veterano de guerra negro, James Meredith, pudiera acceder a la universidad hasta entonces reservada exclusivamente a los blancos. En mayo de 1963 fue preciso que el gobierno federal se hiciera cargo de la guardia nacional de Alabama hasta que el gobernador del Estado, George Wallace, desistió de su propósito de prohibir la entrada de estudiantes negros en la universidad de Tuscaloosa; en el curso de este último incidente, el propio Kennedy apareció en la televisión y en un elocuente llamamiento a la razón arrojó el peso de la presidencia a favor de la lucha por la igualdad de derechos. En junio del mismo año, el presidente sometió al Congreso un amplio proyecto de ley de derechos civiles para poner fin a la discriminación racial en todos los edificios públicos relacionados con los viajes interestatales, para poner a los tribunales en condiciones de terminar con la segregación en las escuelas y para acabar con la discriminación en todas las empresas que tuvieran contratos con el gobierno. La violencia con que habían tropezado las manifestaciones pacíficas del Sur ya suscitó la preocupación general, y la brutal respuesta de los blancos, particularmente de los policías, a un movimiento de protesta no violenta en Birmingham (Alabama), en abril de 1963, fue difundida por la televisión tanto en América como en el mundo entero. Pero a pesar de los llamamientos de Kennedy, la violencia continuó. Medgar Evers, dirigente de la NAACP de Misisipí, fue asesinado la misma noche en que el presidente hizo su llamamiento; pocos meses después, cuatro niñas negras murieron en Alabama como consecuencia de la explosión de una bomba arrojada en la iglesia donde se hallaban. El Congreso, sin embargo, fue incapaz de reaccionar ante el mensaje de Kennedy, ante la creciente ola de violencia y ante la concentración de 250.000 personas en una marcha a favor de los derechos civiles que tuvo lugar en Washington en agosto de aquel año. Como tantos otros, el proyecto de ley sobre derechos civiles quedó estancado en el Congreso hasta después de la muerte del presidente

El asesinato de Kennedy en Dallas (Texas) el 22 de noviembre de 1963 puso fin a una etapa de esperanza y expectativas y sumió a la nación en duelo. El impacto de su muerte afectó a todos, fuesen partidarios o enemigos del presidente, y el trauma producido por el atentado fue aún mayor de resultas de la posterior eliminación de su asesino, Lee Harvey Oswald, y de la polémica suscitada en torno a las posibles motivaciones de ambos crímenes. Como reacción frente a estos horribles acontecimientos, los contemporáneos de Kennedy tendieron a hacer su panegírico pasando por alto el hecho de que sus realizaciones fueron más bien escasas. Lo que sí consiguió fue infundir esperanza, dar ánimos a las gentes para que creyeran que efectivamente podían hacerse cosas dentro y fuera del país. Puede ser que llegara incluso a crear unas expectativas que estaban más allá de los límites de lo que políticamente era posible. La difícil tarea de traducir sus promesas en realidades y de confrontar las esperanzas con las reformas recayó sobre su vicepresidente, Lyndon B. Johnson.

II. LA «GUERRA CONTRA LA POBREZA» Y LA «GRAN SOCIEDAD», 1963-1968

Lyndon B. Johnson se hallaba extraordinariamente bien preparado para asumir la tarea que le había sido legada por Kennedy. Elegido para el Congreso en 1937, pasó de la Cámara de Representantes al Senado en 1948, convirtiéndose en 1953 en el portavoz del grupo demócrata en este último. En su condición de vicepresidente, Johnson presidió una serie de importantes organismos, como el Space Council y el Committee on Equal Employment, e hizo varios viajes oficiales al extranjero. Su larga permanencia en el Congreso le proporcionó un profundo conocimiento de esta institución y de sus miembros, siendo además por naturaleza un político hábil, diestro en el halago y en la manipulación. Como presidente se esforzó por conseguir lo que él llamaba una política de consenso. Su innegable destreza, unida al impacto emocional producido por la muerte de Kennedy, hizo posible que en un solo año fuesen aprobadas por el Congreso más leyes que en los tres en que Kennedy estuvo al frente del ejecutivo. En 1964 fue reelegido presidente por derecho propio, al vencer al candidato derechista Barry Goldwater por una diferencia de más de 27 millones de votos, la mayor victoria de la historia política americana. Su elección no sólo le proporcionó un aplastante mandato popular sino que se tradujo en una amplia mayoría demócrata en

el Senado y en la Cámara de Representantes, y en la quiebra, siquiera fuese temporal, de la coalición entre los demócratas conservadores y los republicanos.

En su primer mensaje al Congreso tras el asesinato de Kennedy, el nuevo presidente pidió el mantenimiento de los programas políticos de la «New Frontier». Pero en su primer mensaje sobre la situación del país, en enero de 1964, fue aún más lejos e hizo un llamamiento a favor de la «guerra sin cuartel contra la pobreza». Aquel mismo año enunció el lema de su propio programa político, la «gran sociedad», una sociedad «basada en la abundancia y en la libertad para todos» [3]. Como parte de su programa, logró en 1963 la aprobación por el Congreso del proyecto de ley de contribución sobre la renta (Revenue Bill) que, al reducir los impuestos, creaba deliberadamente un déficit en el presupuesto federal en un período de prosperidad, con lo que aseguraba el mantenimiento del crecimiento económico. Por su parte, una ley aprobada en agosto de 1964 (Economic Opportunity Act) incorporaba algunas de las propuestas de Kennedy que el Congreso había bloqueado. En el contexto de una ofensiva en varios frentes contra la pobreza, la ley creaba un nuevo organismo (Office of Economic Opportunity) bajo la dirección del cuñado de Kennedy, Sargent Shriver, de la que formaría parte un Job Corps, inspirado en el Civilian Conservation Corps del New Deal, encargado de dar una profesión a aquellos jóvenes que hubiesen abandonado sus estudios. El Volunteers in Service to America (VISTA), versión nacional del Peace Corps creado por Kennedy en 1961, preparaba especialistas encargados de colaborar en los programas de ayuda local a los grupos menos privilegiados. La Office Economic Opportunity incluía también una sección encargada de animar a los pobres a participar personalmente en los proyectos de asistencia a ellos destinados. Otras secciones como Operation Headstart y Upward Bound, finalmente, se proponían facilitar el acceso de los pobres a la educación y su permanencia en ella hasta los niveles más altos. El coste del programa completo del Economic Opportunity Programm supuso cerca de 1.000 millones de dólares.

Algo más de 1.000 millones representó la Ley sobre desarrollo de los Apalaches (Appalachian Regional Development Act) de 1965, destinada a promocionar las zonas económicamente débiles de Virginia Occidental, parte de Kentucky, Tennessee, Alabama y Georgia. Su propósito era abrir aquellas regiones al desarrollo económico mediante el trazado de carreteras y la creación de centros de formación profesional. La ley de obras públicas y desarrollo económico (Public Works and Economic Development

Act), aprobada el mismo año, destinaba 665 millones de dólares a otras zonas donde el desempleo era grave o persistente, las rentas familiares medias eran bajas o las tasas de emigración de su población altas. Pero en ambos casos la mayor parte de los fondos no llegaron a los pobres, sino que se perdieron en la maquinaria burocrática o se aplicaron a la construcción de carreteras, que en ningún caso proporcionaban ayuda directa a los más necesitados.

El presidente Johnson intentó también hacer frente a los problemas que tenían planteados las ciudades y las zonas rurales. La ley de transportes públicos, que Kennedy no había logrado sacar adelante, fue aprobada en 1964; destinaba 375 millones de dólares en subvenciones federales para la construcción y la mejora de los medios de transporte. La ley de la vivienda de 1965 regulaba la planificación en gran escala, ampliaba los programas de renovación urbana, proporcionaba fondos para la creación de centros recreativos y concedía créditos para la reparación de las viviendas y ayudas para los alquileres. El mismo año fue creado un departamento de la Vivienda y Urbanismo (Department of Housing and Urban Development), cuyo titular, Robert C. Weaver, fue el primer negro que ocupó un puesto en el gabinete. La ley de la vivienda de 1968 facilitaba subsidios federales para el pago de hipotecas a las familias de rentas más bajas. Finalmente, la ley de saneamiento urbano (Model Cities Act) de 1966 combinaba también las medidas de ayuda a los pobres y las educativas con un programa de erradicación del chabolismo.

Otra de las grandes preocupaciones de la Administración Johnson fue la salud y la educación. A lo largo de sus cinco años de presidencia, fueron aprobadas 60 leyes sobre educación y 40 relativas a cuestiones sanitarias. Los gastos federales en educación pasaron de 2.300 millones de dólares a 10.800 millones, y los de naturaleza sanitaria, de 4.100 millones de 13.900 millones[4].

La disposición sanitaria de mayor trascendencia, cuyo origen databa también de los tiempos de Kennedy, fue la ley de asistencia médica y seguridad social (Medicare-Social Security Act) de 1965. Mediante el incremento de las cuotas y de los beneficios de la seguridad social, la ley hizo posible que todas las personas mayores de sesenta y cinco años pudieran beneficiarse de los servicios hospitalarios y de la asistencia poshospitalaria, al tiempo que un sistema de contribuciones voluntarias permitía cubrir el coste de los servicios médicos. En el terreno educativo, el objetivo prioritario de la reforma fue la ayuda a los pobres y la igualdad de oportunidades educativas. La ley escolar de 1965 (Elementary and Secondary Education Act), concedió más de

1.000 millones de dólares procedentes de fondos federales a los diferentes distritos escolares urbanos y rurales en función del número de niños pobres asistentes a sus escuelas. La ley de enseñanza superior (Higher Education Act) aprobada el mismo año facilitaba becas federales a los estudiantes necesitados y concedía asimismo ayudas adicionales para la construcción de aulas y bibliotecas en los colegios e instituciones docentes más pequeños. Se había logrado finalmente la tan buscada y deseada intervención federal en la sanidad y en la educación, en gran medida gracias a la iniciativa de Johnson.

La Administración Johnson asumió asimismo un papel directo y decisivo en la ayuda a los afroamericanos. Johnson consiguió que el Congreso aprobara en 1964 el proyecto de ley de derechos civiles de Kennedy. En determinados aspectos, esta ley iba más allá de sus objetivos iniciales. Además de garantizar a los negros protección para el ejercicio del derecho de voto y de prever las medidas necesarias para terminar con la segregación racial en las escuelas, prohibía la discriminación en todos los lugares y establecimientos públicos, como hoteles, restaurantes, parques y piscinas; por otra parte, tanto los sindicatos como los empresarios fueron requeridos para que pusieran fin a sus prácticas discriminatorias, y se tomaron las disposiciones necesarias para cortar los fondos federales allí donde subsistiera la discriminación. La ley sobre derechos de voto de 1965 incluía nuevas garantías en tal sentido, permitiendo la intervención de los funcionarios federales en aquellos lugares donde a los negros les fuese negado el derecho de voto o de inscripción en las listas electorales. Aquel mismo año, el Tribunal Supremo declaró que los aplazamientos en el fin de la segregación de las escuelas no podían ser tolerados por más tiempo, ordenando la adopción inmediata de medidas al respecto.

Por muy históricas que fuesen, estas disposiciones legislativas no lograron colmar las expectativas de los negros, ya que al perseguir la remoción de los obstáculos legales al voto negro, las medidas de protección de los derechos civiles se aplicaban principalmente al Sur y contribuían muy poco a aliviar la suerte de aquellos que vivían en las grandes ciudades del Norte. La frustración y la impaciencia de los negros fue en aumento ante la incapacidad de la reforma para satisfacer sus exigencias cada vez mayores. La ética de la no violencia preconizada por Martin Luther King y el concepto de la integración paulatina perseguido por otros dirigentes negros perdieron influencia. El llamamiento a favor del «Black Power» lanzado por Stokely Carmichael en 1966 se materializó en una considerable reducción de la participa-

ción blanca en los movimientos a favor de los derechos civiles, que quedó relegada a segundo plano, y en la aparición de una nueva generación de jóvenes militantes negros. Algunos de ellos se inclinaron por la ideología separatista de los musulmanes negros, que en la década de 1960 llegaron a contar con unos 50.000 miembros y un número muy superior de simpatizantes. Muy estrictos en cuanto se refería a la conducta sexual y al uso de estimulantes, tales como el alcohol y las drogas, los musulmanes negros obtuvieron grandes éxitos en la conversión y rehabilitación de antiguos presidiarios y drogadictos. Uno de aquéllos, Malcom X, se convirtió en el exponente máximo del «nacionalismo» negro, y su *Autobiographie,* publicada en 1965, en el evangelio de la revolución negra.

En 1966, Huey Newton y Bobby Seale fundaron una organización aún más militante, los Black Panthers. Influidos por los escritos de Malcolm X, Frantz Fanon y los marxistas, los Black Panthers abogaban por el «nacionalismo revolucionario» basado en la autodefensa armada. Aunque el número de sus miembros era reducido, pues no llegaban a los 5.000, hallaban, como los musulmanes negros, un gran número de simpatizantes entre la población negra. El respaldo de que disponían aumentaba porque eran conocidos por sus frecuentes y violentos enfrentamientos con los guardianes del «orden blanco» y ocasionalmente aparecían como víctimas de la violencia de la policía.

En sus manifestaciones menos agresivas, la rebelión del Black Power fomentaba el orgullo y la creciente conciencia política de los negros, que descubrieron la herencia cultural negra. Numerosos negros americanos adoptaron la historia y el modo de vida africanos y en sus ghettos se pusieron de moda los peinados y los vestidos «afro». Se inició la búsqueda de héroes negros y antiguos nacionalistas, que, como Marcus Garvey, fueron objeto de revisión y devueltos a la historia de la América negra. En su versión más extrema, la militancia negra probablemente contribuyó a la expansión de la violencia urbana. Las irritadas declaraciones de organizaciones como los Black Panthers y el empleo de frases como «*Burn, baby, burn*», unido a las tensiones, amargura y resentimiento de muchos negros, provocaron el estallido de gran número de motines. En agosto de 1965, 34 personas murieron y más de 1.000 resultaron heridas en los disturbios que se produjeron en Watts, ghetto de Los Angeles; al siguiente año, muchas ciudades, como Chicago, Cleveland, Nueva York, Newark y Detroit, quedaron destrozadas por los disturbios raciales. En 1967, el presidente Johnson creó una comisión de investigación presidida por Otto Kerner, gobernador de Illinois, con el

fin de examinar las causas de estos estallidos de violencia. En su informe, hecho público un año más tarde, la comisión criticaba tanto a los militantes negros como a las fuerzas de policía, a las que acusaba de provocar muchos de los incidentes, si bien la raíz del mal se hallaba, a su juicio, en el racismo blanco que impregnaba todos los aspectos de la vida americana. Como confirmación de los resultados a que había llegado la Comisión, Martin Luther King, que desde siempre había abogado por la protesta pacífica, fue asesinado a tiros por un blanco en abril de 1968. Para muchos afroamericanos, la muerte de King significaba el fin de toda esperanza de reconciliación con la América blanca, lo que trajo consigo una oleada de violencia en gran escala que sacudió a más de cien ciudades del país. Esta creciente escalada de las reivindicaciones negras llevó aparejada una «reacción blanca» de resistencia y represión, en lugar de reforma. A finales de la década de 1960 la rebelión negra parecía haber perdido fuerza y los ghettos negros estaban relativamente tranquilos.

En otros terrenos, la reforma se había estancado en 1967. Como consecuencia de las elecciones para el Congreso de 1966, había reaparecido la coalición conservadora de demócratas del Sur y republicanos del Medio Oeste, opuesta a toda nueva legislación en materia de bienestar social, al tiempo que el Congreso comenzaba a reafirmar su autoridad frente a la del presidente. Además de la resistencia a una ulterior reforma, existía un sentimiento generalizado de que las medidas anteriores habían fracasado; seguía habiendo demasiados pobres y los problemas de las ciudades seguían en pie. Ninguno de los programas había recibido la financiación necesaria —la «guerra contra la pobreza» absorbió menos del 1 por 100 del producto nacional bruto— y gran parte del dinero a ellos destinado había sido malgastado o había beneficiado a los burócratas y no a los pobres. Por otra parte, aun cuando la Administración Johnson hizo muchas cosas dignas de alabanza, la multiplicidad de sus medidas era fuente de problemas y despilfarro; en muchas ocasiones, la ley no tenía nada de censurable salvo que llegaba con veinte años de retraso. Cuando Johnson inició su mandato, los centros de las ciudades ya estaban deteriorados, y hasta las zonas suburbanas comenzaban a tropezar con dificultades. Los programas de bienenstar social eran una compleja maraña de disposiciones, a la que la nueva legislación no hacía sino añadir mayor confusión. Pero la principal razón del fracaso de la «great society» fue que ésta hubo de ser sacrificada en aras de una costosa guerra en el Sudeste asiático. A la postre, la guerra de Vietnam no sólo paralizó la reforma sino que

también puso fin al papel dirigente del partido demócrata, sumiendo al país en una profunda división.

III. VIETNAM: EL FRACASO DE LA POLITICA EXTERIOR Y SUS CONSECUENCIAS

La participación de los Estados Unidos en la guerra de Vietnam fue en muchos aspectos el resultado inevitable de la política exterior americana tras la segunda guerra mundial. La teoría de la «contención» del comunismo y la idea de América como gendarme universal, formuladas en los años inmediatamente posteriores a la segunda guerra mundial y ampliadas durante la guerra de Corea, fueron aceptadas tanto por Kennedy como por Johnson. Al contemplar la política internacional exclusivamente en términos de una lucha entre el comunismo y la democracia, los estrategas americanos no sólo pasaban por alto la existencia de diferencias culturales y étnicas, sino que consideraban a todas las sociedades como una sociedad americana en embrión. Por otra parte, las sucesivas administraciones americanas se mostraron dispuestas a respaldar regímenes dictatoriales como el de Batista en Cuba, el de Diem en Vietnam y el de Fumi en Laos, antes que correr el riesgo de que el poder cayese allí en manos de comunistas reales o supuestos. Estos gobiernos recibían sobre todo ayuda militar y financiera. El programa de ayuda exterior iniciado por Truman para ayudar al desarrollo económico de los países atrasados se transformó rápidamente en un arma contra el comunismo; en 1963, el 90 por 100, es decir, 45.000 millones de dólares, de toda la ayuda exterior posterior al Plan Marshall lo absorbía la ayuda militar en lugar de la económica o técnica, y en 1966, 1.600 de los 3.500 millones de dólares destinados a aquella ayuda fueron a parar a gastos militares [5]. Paralelamente al apoyo financiero, los americanos contrajeron un creciente compromiso militar, de tal forma que en la década de 1960 más de un millón de soldados americanos se hallaban estacionados en treinta países. Tan pronto como la ayuda y la intriga se mostraban insuficientes para impedir la influencia de las fuerzas izquierdistas, surgía la tentación de recurrir a la fuerza. En Vietnam, esta tentación fue irresistible y el gobierno americano acabó por embarcarse en una guerra costosa, que suscitó una gran oposición entre la población americana y que en última instancia resultó inútil.

La política exterior de John F. Kennedy fue una mezcla de viejos y nuevos métodos, de éxitos y fracasos. Para América Latina

creó en 1961 la Alianza para el Progreso, con objeto de fomentar la expansión económica y mejorar los niveles de vida de su población; pretendía que sus miembros combatieran por la reforma social y la democracia, y sólo a regañadientes colaboraba con las dictaduras militares. Ello no obstó, sin embargo, para que un mes más tarde autorizara, aunque de mala gana, el apoyo americano a la invasión de Cuba por los anticastristas; al cabo de tres días de lucha en las inmediaciones de la bahía de Cochinos, la expedición fue aplastada. La Alianza para el Progreso logró recuperarse de este descalabro inicial, pero el compromiso americano en favor de la reforma en América del Sur nunca tuvo la fuerza necesaria y los resultados alcanzados fueron muy modestos.

El intento del gobierno soviético de estacionar misiles en Cuba dio lugar a una grave crisis en 1962. Sólo el tacto de Kennedy logró evitar una confrontación violenta entre las dos superpotencias, y tan pronto como persuadió a los rusos para que retiraran sus proyectiles de la isla se esforzó por mejorar las relaciones con la potencia comunista. En un discurso pronunciado en la American University de Washington en 1963, abogó por una política exterior neutralista para los Estados Unidos, en la que tuviera cabida la diversidad ideológica. El tratado de supresión de pruebas nucleares, del mismo año, contribuyó también a reducir las tensiones de la guerra fría. Pero simultáneamente Kennedy aumentó los gastos militares y en el Sudeste Asiático, lejos de aceptar la diversidad, rechazó la postura neutralista inclinándose por la intervención militar. Tomando por comunistas a quienes no eran más que nacionalistas y anticolonialistas, e ignorando el hecho de que lo que allí se estaba librando era una guerra civil, decidió enviar las primeras tropas combatientes americanas a Vietnam del Sur a fin de que respaldaran el régimen decrépito de Diem. Aun cuando confiase en una solución política del conflicto, aceptaba totalmente la «teoría del dominó» y la política de contención.

El presidente Johnson prosiguió la tarea que Kennedy había dejado inconclusa. Tras la destitución de Jrushchev en 1964, fue mantenida la política de distensión con la Unión Soviética, y ello pese a los contratiempos que supusieron el conflicto de Oriente Medio en 1967 y la invasión de Checoslovaquia en 1968. En América Latina, Johnson abandonó la reforma política de Kennedy, optando por la estabilidad a cualquier precio. De aquí que apoyara a la dictadura militar que asumió el poder en Brasil en 1964, y que un año más tarde, su respaldo a la junta militar de la República Dominicana culminara con el envío de 20.000 soldados ame-

ricanos para impedir un contragolpe que contaba con un fuerte apoyo popular. La intervención fue justificada en primer término como una medida para proteger a los ciudadanos americanos; más tarde se diría que con ello se perseguía impedir la toma del poder por los comunistas, cosa que nunca llegaría a producirse.

El apoyo al régimen anticomunista, pero reaccionario, de Vietnam del Sur originó la escalada del compromiso americano en la guerra. El número de soldados americanos creció de año en año: en diciembre de 1963 eran poco más de 16.000; en diciembre de 1968 superaban los 500.000. La cifra de bajas se incrementó proporcionalmente: en 1964, murieron 147 soldados americanos, resultando 1.000 heridos; en 1968, la cifra de muertos ascendió a 14.500 y la de heridos a cerca de 93.000 [6]. El coste de la guerra en términos monetarios también fue en aumento, alcanzando en 1967 un volumen anual de 28.000 millones de dólares. Pero en ningún momento fue reconocida la auténtica naturaleza de la guerra. Sin tener en cuenta la guerra de guerrillas utilizada por el enemigo, los americanos siguieron volcando sobre Vietnam hombres y material, firmes en su convicción de que su superioridad en efectivos y en potencia de fuego acabaría por imponerse. En 1964, a raíz de un incidente en que se vieron envueltos buques de guerra americanos y norvietnamitas en el golfo de Tonkín, Johnson consiguió la aprobación por el Congreso de una resolución que le concedía poderes prácticamente ilimitados. Los ataques aéreos contra Vietnam del Norte se iniciaron en 1965, y tres años más tarde el tonelaje total de bombas allí arrojado superaba el lanzado por todas las fuerzas aéreas aliadas durante la segunda guerra mundial. Pero a pesar de esta escalada en la ofensiva americana y de la utilización de defoliantes, napalm y productos químicos tóxicos, los vietnamitas no se dieron por vencidos.

Cuanto más se prolongaba la guerra, más profundos eran sus efectos sobre la sociedad americana. En 1968, el gasto militar se elevaba ya a 75.000 millones de dólares, el 56 por 100 del presupuesto federal total. Johnson, sin embargo, seguía insistiendo en que América podía disponer simultáneamente de «cañones y mantequilla», y en 1966 afirmaba ante el Congreso: «Podemos construir la "great society" y al mismo tiempo luchar en Vietnam» [7]. Pero cuando en 1967 solicitó una subida de los impuestos del 10 por 100, el Congreso la rechazó a menos que redujera también los gastos en el interior; el presidente se opuso y el Congreso denegó la subida de los impuestos sin dejar por ello de comenzar a restringir los fondos con destino a los programas

de política interior. La «guerra contra la pobreza», que desde un primer momento estaba insuficientemente financiada, sufrió un considerable recorte económico. Al mismo tiempo, dado que el gobierno era incapaz de cubrir el coste de la guerra, la inflación se desató, anulándose de este modo los anteriores esfuerzos por ayudar a los más pobres. Paralelamente, la enorme sangría de dólares aumentó las dificultades de la balanza de pagos americana y debilitó su posición en la economía mundial.

Las consecuencias psicológicas de la guerra tuvieron tanto alcance como sus efectos económicos. Los continuos engaños y verdades a medias de la Administración Johnson resquebrajaron la confianza popular en el gobierno; las acusaciones de agresión contra Vietnam del Norte, allí donde no había tal, y las pretensiones de victoria, cuando la victoria era imposible, crearon un foso de incredulidad entre el pueblo y sus dirigentes. Tan sólo en 1971, cuando se publicaron los documentos del Pentágono, secretos hasta entonces, fue revelado el verdadero alcance del fraude oficial. Pero fue el éxito de la ofensiva vietnamita del Tet en 1968, pocas semanas después de que el comandante en jefe de las tropas americanas, general Westmoreland, hubiera hablado de victoria en términos optimistas, lo que acabó con lo poco que quedaba de la credibilidad de la Administración Johnson.

Los triunfos de los vietnamitas debilitaron también la confianza de los americanos en ellos mismos, obligándoles a interrogarse acerca del tan arraigado supuesto del papel de América en el mundo. Su repercusión sobre los soldados destinados en Vietnam fue infinitamente más grave. El éxito de las tácticas guerrilleras seguidas por el enemigo impidió a los americanos entablar una guerra convencional, enfrentarse directamente con sus enemigos o incluso identificarlos entre la población civil. El sentimiento de frustración resultante y la utilización del número de muertos como baremo para medir las victorias, condujeron a la brutalización de las tropas. El pueblo americano, que gracias a la televisión siguió la guerra en todos sus detalles, no pudo ignorar sus aspectos más horribles. En 1969 le fue revelada aquella brutalidad al hacer público periodistas americanos que un año antes sus soldados habian dado muerte a cientos de civiles desarmados, incluidos niños y mujeres, en la matanza de My Lay. A medida que la oposición a la guerra iba creciendo en el interior de los Estados Unidos, cundía la desmoralización entre las fuerzas americanas estacionadas en Vietnam. Muchos soldados tomaban drogas y se decía que el asesinato de oficiales impopulares con granadas de mano *(fragging)* era bastante frecuente.

El coste de la guerra, tanto en hombres como en dinero, alentó la oposición antibélica. El movimiento, iniciado con una serie de manifestaciones en las universidades en 1965, alcanzó enormes proporciones en 1967, año en que más de 200.000 manifestantantes marcharon sobre el Pentágono. Muchos jóvenes se negaron a ir a la guerra, objetando motivos de conciencia o simplemente huyendo a Canadá y Europa. A medida que se aproximaba la campaña electoral de 1968, las divisiones en el seno del partido demócrata y de la propia Administración iban en aumento; poderosos políticos del partido, como J. William Fulbright y Robert Kennedy, criticaron la política seguida por Johnson, y diversos miembros del gabinete, como McNamara, Acheson e incluso el secretario de Defensa, Clark Clifford, instaron al presidente a que pusiese fin a la guerra. En estas circunstancias, y a la vista de los éxitos alcanzados primero por Eugene McCarthy y después por Robert Kennedy como candidatos pacifistas en las elecciones primarias demócratas, y del creciente clamor popular contra aquélla, Johnson anunció el fin de los bombardeos sobre Vietnam del Norte. También declaró en un discurso televisado su intención de abandonar la presidencia. La campaña iniciada por Kennedy, tras una serie de victorias sobre McCarthy en las elecciones primarias de Indiana, Nebraska y California, acabó tragicamente cuando el candidato fue asesinado por un jordano. La conmoción provocada por el asesinato aumentó dos meses más tarde como consecuencia de los disturbios que se produjeron durante la Convención demócrata celebrada en Chicago, cuando las fuerzas de policía del alcalde Daley disolvieron brutalmente una concentración de manifestantes contrarios a la guerra. Entre tanto, los divididos demócratas se avinieron a presentar la candidatura del vicepresidente Hubert Humphrey frente a Richard M. Nixon, elegido por los republicanos. Nixon triunfó en unos comicios en los que sólo participó el 60,7 por 100 de los electores, por un margen de 500.000 votos. Esta victoria electoral se debió en parte a su promesa de poner fin rápidamente a la guerra. Pero las fuerzas americanas no serían retiradas sino tras cuatro años más de enconada lucha y de una creciente división en el seno del país (véase cap. 9, parte I).

IV. LA SOCIEDAD AMERICANA EN LA DECADA DE 1960

La década de 1960 se caracterizó por su marcado contraste con la década anterior. Aun cuando se mantuvo la prosperidad general de la época Eisenhower, la voluntad de cambio de Kennedy y

Jonhson alentó la crítica y el análisis de los males de la sociedad americana. Los intentos de introducir mejoras reales en las relaciones interraciales y en el bienestar social no hicieron más que intensificar el clamor de la rebelión ideológica. Pero la creciente vehemencia de los movimientos en favor de los derechos civiles y la posterior aparición de los grupos antibélicos y estudiantiles produjeron también una reacción conservadora y la división del país; para definir la sociedad americana de la década de 1960 habría que recurrir a los adjetivos «turbulenta» y «violenta» en lugar de «pacífica» y «homogeneizada».

A pesar de ello, persistían muchas de las corrientes visibles en la década de 1950. La población americana seguía creciendo rápidamente, aumentando en 24 millones en el espacio de diez años y rebasando la cota de los 200 millones, aun cuando la tasa de crecimiento disminuyó a partir de 1965 aproximadamente, y el índice de natalidad cayó del 24 por 1.000 en 1960 al 18 por 1.000 en 1970. Esto obedeció al mayor empleo de la planificación familiar mediante métodos anticonceptivos y especialmente de píldoras anovulatorias, a la liberalización de las leyes sobre el aborto y a la adopción de nuevas actitudes respecto al papel de la mujer y a la función de la familia. El estado sanitario de la población mejoró lentamente gracias al constante progreso de la medicina y a la elevación del nivel de vida. En 1967, la esperanza media de vida de los americanos blancos era de 71,3 años (la de los negros seguía siendo muy inferior, 64,6 años). Si las muertes por tuberculosis disminuyeron hasta el 3 por 100.000, el elevado índice de las que obedecían a enfermedades del corazón, 377 por 100.000, reflejaba el precio que se pagaba por el ritmo de la vida moderna. A este respecto, no deja de ser paradójico e ilustrativo de la discriminación racial que el índice de mortalidad entre los negros por enfermedades del corazón fuese sólo del 27 por 100.000, probablemente debido a su concentración en actividades menos sedentarias.

Esta población en expansión, y por lo general más sana, seguía disfrutando de gran movilidad. Solamente entre 1965 y 1970, el 47 por 100 de las familias americanas se había mudado de casa. Estas migraciones se ajustaban a las pautas ya conocidas: de las zonas rurales a las urbanas y del centro de la ciudad a las zonas residenciales suburbanas. Durante la década de 1960, el número de habitantes de las zonas residenciales suburbanas aumentó en un 28 por 100, en tanto que el de residentes en el centro de las ciudades lo hacía sólo en un 1 por 100. En 1970, 75 millones de personas vivían en los barrios periféricos de las ciudades, 62 millones en los barrios céntricos y 63 millones en las zonas

rurales. El lugar de residencia en los núcleos urbanos tenía un indudable carácter racial; las zonas suburbanas eran en conjunto un dominio de los blancos, en tanto que los descuidados centros urbanos estaban predominantemente habitados por negros. A finales de la década de 1960 los urbanistas profesionales comenzaron a dudar de la posibilidad de resolver la miseria de las grandes ciudades. Aun cuando era cierto, como pusieron de relieve, por ejemplo, Nathan Glazer y Richard Wade, que las condiciones reinantes en las ciudades eran mucho más favorables que cincuenta o cien años antes, no por ello podían ignorarse las evidentes diferencias entre los ghettos céntricos y las zonas suburbanas.

La política expansionista de Kennedy y Johnson tuvo éxito en la medida en que en la década de 1960 no se produjo ninguna recesión. El producto nacional bruto pasó de 503.000 millones de dólares en 1960 a 976.000 millones diez años más tarde, y la renta anual media de las familias americanas creció de 5.660 dólares en 1959 a 9.590 en 1969. Pero el Bureau of Labor Statistics calculaba que el presupuesto mínimo de una familia de cuatro personas que viviera en una gran ciudad era, en 1967, de 9.000 dólares. Eran muchos los que ganaban menos de esa cantidad y aunque la cifra oficial de pobres fue disminuyendo a lo largo de aquellos años, varios millones de americanos seguían padeciendo dificultades económicas. Los programas de la «guerra contra la pobreza» habían ayudado a algunos de ellos, pero en modo alguno a la totalidad. Además, aquellos programas fueron recortados drásticamente a raíz de la elección de Nixon (1969-1974). Los esfuerzos del nuevo presidente por equilibrar el presupuesto mediante una reducción del gasto federal coadyuvaron también a la recesión; el producto nacional bruto experimentó una contracción y el desempleo aumentó del 3,3 por 100 a finales de 1968 al 5,8 por 100 en 1970. Se terminaba así un largo período de expansión, irrumpiendo un rápido proceso inflacionista que devaluó el dólar en más del 8 por 100 en menos de dos años.

Mientras la economía se mantuvo estable, las compañías industriales siguieron prosperando. Entre 1958 y 1968 la capacidad de producción creció en más del 70 por 100, pero la mayor parte de este crecimiento se limitó a las grandes empresas, que dominaban cada vez más la economía americana. Muchas de las 200 mayores empresas ampliaron su programa de producción y penetraron en una gran variedad de mercados mediante fusiones y agrupamientos. En 1969 las 500 mayores empresas daban trabajo al 70 por 100 de toda la población activa y menos del 1 por 100 de las compañías poseía el 86 por 100 de todo el capital industrial. Otro síntoma que alarmaba igualmente a los críticos del

capitalismo americano y a muchos europeos era la relativamente reciente expansión de los intereses mercantiles americanos en el exterior. Hasta alrededor de 1956, las inversiones de las compañías europeas en los Estados Unidos superaban a las de las americanas en Europa, pero a partir de entonces la situación cambió rápidamente. En 1969, el volumen de ventas de las filiales europeas de las compañías americanas ascendía a 142.000 millones de dólares, cifra superior al producto nacional bruto de Gran Bretaña o de Francia [8]. Lo que explicaba que los europeos hablasen de un nuevo «colonialismo económico» era el hecho de que determinadas industrias clave quedaran fuera del control de sus respectivos gobiernos. La industria de los ordenadores estaba dominada por dos empresas americanas, IBM y General Electric; las empresas americanas eran también propietarias de partes sustanciales de otras industrias, como las de automóviles, rodamientos de bolas y neumáticos. Otro tanto ocurría en otras regiones del mundo; en América Latina, por ejemplo, la producción de cobre, estaño y petróleo estaba controlada en gran medida por los intereses americanos.

Otro motivo de preocupación era la estrecha relación existente entre la industria y el estamento militar. El sociólogo C. Wright Mills aludió en 1956 a una «economía de guerra permanente» en su obra *The power elite,* y el propio presidente Eisenhower advirtió acerca de los peligros inherentes a esta situación en su discurso de despedida a la nación [9]. Pero tuvo que producirse la guerra de Vietnam para que aquellos gritos de alarma encontraran el eco oportuno. En 1967, alrededor de 8 millones de trabajadores, el 10 por 100 de la población activa, dependían de contratos relacionados con actividades militares, y entre el 10 y el 20 por 100 del producto nacional bruto estaba relacionado con los gastos militares. Los vínculos entre las empresas y el estamento militar se habían visto reforzados por el paso de antiguos oficiales de las fuerzas armadas a compañías industriales, en calidad de directores; en 1969, el senador William Proxmire denunció que en la plantilla de los 100 mayores contratistas de material relacionado con la defensa figuraban más de 2.000 antiguos oficiales con rango superior al de coronel.

Al tratar de hallar una explicación al compromiso americano en Vietnam, muchos autores recurrieron a las relaciones entre los militares y la industria, el «complejo militar-industrial»; otros, sin embargo, pusieron en tela de juicio la totalidad de la estructura económica. El economista y en ocasiones asesor del presidente Kennedy, John Kenneth Galbraith, modificó algunas de sus primitivas opiniones. En su obra *American capitalism* (1956)

reconocía el poder de las empresas gigantescas, pero al mismo tiempo creía ver dentro del *corporate system* americano contrapesos reguladores que operaban en beneficio del consumidor y de la sociedad; pero en su libro *The new industrial State* (1967) abandonaba aquella tesis afirmando que las grandes compañías disfrutaban de un poder económico y político ilimitado. Como si quisiera demostrar que Galbraith estaba equivocado, un joven abogado de Connecticut, Ralph Nader, iniciaba entre tanto una investigación de las prácticas empresariales en la economía americana, dando así origen a un poderoso movimiento de consumidores; sus investigaciones e informes se materializaron en una serie de disposiciones legales sobre mejora de la seguridad en los automóviles, correcto etiquetaje de los artículos de consumo y reducción de la publicidad del tabaco, y en la creación, finalmente, de una comisión para velar por la seguridad de los productos (Commission on Product Safety).

Las actividades de Nader no eran más que un aspecto de la participación mucho más amplia de la juventud en la política. Las candidaturas de Eugene McCarthy y Robert Kennedy recibieron un gran apoyo por parte de los menores de treinta años, y en la campaña presidencial de 1972 el senador George McGovern se dirigió especialmente a los jóvenes. En reconocimiento de la más temprana madurez y la creciente participación de los jóvenes en la política, en 1971 la vigesimosexta enmienda a la constitución rebajó a los dieciocho años la edad para votar. Los estudiantes participaron también en los movimientos de ayuda a los grupos menos privilegiados, y en la década de 1960 los americanos de origen mexicano y los indios imitaron el ejemplo de los negros y comenzaron a luchar por la igualdad de derechos. Las mujeres empezaron asimismo a rechazar su imagen de seres de segunda clase e iniciaron una campaña contra el «machismo».

Pero no todos los jóvenes estaban dispuestos a actuar en el contexto del sistema político vigente; muchos de ellos eran, por supuesto, tan indiferentes como sus mayores; otros, «politizados» por su participación en las organizaciones defensoras de los derechos civiles, en el movimiento por la libertad de expresión y en las protestas contra la guerra de Vietnam, exigían cambios radicales adoptando un punto de vista revolucionario. Influidos por los negros americanos, por los revolucionarios sudamericanos y por los escritos del profesor de filosofía Herbert Marcuse, dieron origen a una «Nueva Izquierda», partidaria de la revolución en los Estados Unidos. En 1967, los Students, for a Democratic Society manifestaron su intención de constituir una guerrilla urbana y, a finales de la década, la facción de los «Weathermen» llegó

a poner bombas en diversas instituciones. Otros jóvenes blancos rechazaron completamente el activismo político y buscaron una alternativa a la sociedad existente; siguiendo los pasos de los *beats*, los *hippies* experimentaron nuevas formas de vida comunitaria que reemplazaban a la familia nuclear y trataron de convencer con el *flower power* y los *love-ins*. Para huir a la realidad o por amor a la aventura, muchos jóvenes se dedicaron a consumir drogas como marihuana, LSD y heroína; otros se entregaron a la práctica de las religiones místicas orientales.

Como consecuencia de esta rebelión juvenil, el modo de vida americano comenzó a cambiar; aparecieron nuevas modas en el vestido y en la apariencia exterior, las ropas masculinas y femeninas se hicieron cada vez más informales y los hombres se dejaron el pelo largo, barba y bigote. La vitalidad del capitalismo se puso de manifiesto cuando las principales casas de modas incorporaron aquel estilo de la juventud haciéndolo elegante; los raídos *blue-jeans* fueron producidos en masa, con sus remiendos incorporados, de tal forma que la ropa que había simbolizado el rechazo de los valores de la clase media fue adoptada por esta última. Otro tanto ocurrió con las normas de conducta sexual; las relaciones prematrimoniales tuvieron una creciente aceptación, los matrimonios «a prueba» se generalizaron y en las barriadas lujosas hicieron experimentos de *sex-group*. En 1972, la tasa de divorcios había subido a 455 por cada 1.000 matrimonios. Incluso podían hacerse manifestaciones públicas de homosexualidad, surgiendo un movimiento de liberación «gay» que reivindicaba el reconocimiento de los derechos de los homosexuales. En la escena y en la pantalla, así como en la literatura, el sexo y la violencia se convirtieron en rutina.

En tanto que algunos interpretaban estos acontecimientos de forma optimista y afirmaban, como Charles Reich en *The greening of America* (1970), que los Estados Unidos estaban alcanzando un nuevo nivel de conciencia, otros, por el contrario, profetizaban la anarquía y el desastre. Las nuevas actitudes y la apariencia de la juventud, los conflictos raciales y las manifestaciones contra la guerra de Vietnam ofendieron a muchos americanos y provocaron un resurgimiento de los sentimientos conservadores y populistas de tiempos pasados. En 1964, los republicanos rechazaron un candidato presidencial partidario de las nuevas ideas y eligieron al ultraconservador Barry Goldwater. Goldwater hizo campaña a favor de una línea dura en política exterior, de la reducción de los poderes federales y del término de la violencia y de la decadencia moral en el interior del país. Aunque derrotado, obtuvo 27 millones de los 70,6 millones de votos depositados,

recibiendo un gran apoyo del Sur y del Medio Oeste. Ronald Reagan, antiguo actor de Hollywood, fue elegido en 1966 gobernador de California en base a un programa no muy diferente del de Goldwater. En las campañas presidenciales de 1964 y 1968, Henry Wallace, gobernador demócrata de Alabama, recibió también un gran respaldo popular por sus ataques contra los intelectuales del Este, y en las elecciones de 1968 obtuvo cerca de 10 millones de votos como candidato de un tercer partido. Y a raíz de su elección aquel mismo año, el presidente Nixon y el vicepresidente Spiro Agnew apelaron a la «mayoría silenciosa», al «americano medio» para la defensa de los valores de la clase media. La Administración Nixon (1969-1974) adoptó una política de enfrentamiento con los manifestantes contrarios a la guerra y con los militantes negros, frenó el proceso de integración racial en las escuelas y atacó a los beneficiarios del seguro de desempleo y de la ayuda social acusándolos de «holgazanes». El tándem Nixon-Agnew fue reelegido en 1972 por una gran mayoría.

9. Doscientos años después: los Estados Unidos bajo Nixon y Ford

Al fin terminó la pesadilla nacional. Incluso aquellos que contemplan los cuatro años venideros no sin preocupación, pueden dejar tras de sí con un suspiro de alivio los ocho años pasados.

Editorial del *New Republic,* 15 de enero de 1977.

Los ocho años de la presidencia de Richard Nixon (1969-74) y Gerald Ford (1974-77) no constituyeron una época particular, si se consideran desde un punto de vista social y económico. Sin embargo, en el desarrollo de las relaciones exteriores y de la historia del sistema de gobierno americano, representaron probablemente un período cuyo fin saludaba de todo corazón, con las palabras antes citadas, hasta el semanario *The New Republic,* que no se conoce precisamente por su optimismo fácil, con motivo del discurso de toma de posesión de Jimmy Carter en enero de 1977. Las dos secuencias de la pesadilla que grandes sectores de la opinión pública mundial consideraron como la revelación del «americano feo» y como la crisis del sistema de gobierno americano —o al menos como el final de la ejemplaridad de la forma americana de democracia constitucional— fueron la guerra de Indochina y «Watergate», el abuso inaudito de poder por parte de un presidente, cuyo descubrimiento obligó a Nixon a presentar su dimisión en agosto de 1974, primera dimisión de un presidente americano.

Desde abril de 1975, bicentenario del comienzo de la guerra de independencia, hasta el 4 de julio de 1976, fiesta conmemorativa de la Declaración de la Independencia, América celebró su doscientos años de existencia como nación. Las afirmaciones patrióticas del «espíritu de 1776» y de la Constitución de 1788 iniciaron una fiesta nacional de reconciliación que terminó en noviembre de 1976 con la elección de un presidente sudista, no afectado por Vietnam, Watergate ni Washington, y con los festejos de su toma de posesión. La bajísima participación del 54,4

por 100, desconocida desde hacía mucho tiempo, en las elecciones presidenciales de 1976 indicaba el abandono, peligroso para la democracia, de la esfera política por parte de muchos americanos para refugiarse en los sentimientos patrióticos o en la búsqueda privada de la felicidad. La crisis económica de 1973, cada vez más profunda, con sus considerables efectos sociales, se agudizó todavía más por la absurda política económica de Nixon, aunque sus repercusiones mundiales hicieron que no se sintiera como una crisis específicamente americana, y su fin no se vislumbraba en absoluto a la hora del cambio de presidentes en 1977.

I. EL FIN DE LA GUERRA DE INDOCHINA

Durante el primer año de la presidencia de Nixon, en 1969, los efectivos de las tropas americanas en Vietnam alcanzaron su cifra máxima con 541.000 soldados. Desde la segunda mitad del año, el presidente retiró sistemáticamente las tropas de tierra, hasta que en agosto de 1972, justo antes de las elecciones presidenciales de noviembre, volvieron a casa las últimas de ellas. La guerra se «vietnamizó» y la participación americana se limitó al mayor empleo de la aviación y la marina y al apoyo financiero y político al gobierno de Thieu. El papel preponderante de la aviación es evidente si se piensa que desde 1965 a finales de 1971 los aviones norteamericanos descargaron sobre Indochina 6,3 millones de toneladas de bombas, esto es, el triple de las que se lanzaron durante la segunda guerra mundial en Europa, Africa y Asia[1]. Esta limitación a la aviación, dirigida desde la Casa Blanca, independizaba todavía más al presidente de la opinión pública en lo referente a la dirección de la guerra. Por orden secreta suya se bombardearon también, desde marzo de 1969, las bases y líneas de abastecimiento del Vietcong en Camboya, formalmente neutral.

El movimiento de protesta contra una mayor participación de los Estados Unidos en la guerra alcanzó su punto culminante en el invierno de 1969 y el verano de 1970. En el otoño de 1969, los sondeos de opinión mostraban que la mayoría de la población no aprobaba la participación americana en la guerra. En noviembre de 1969 acudieron a Washington 250.000 manifestantes en una «marcha contra la muerte», más de los que nunca se habían congregado en la capital para una manifestación política. La ola más violenta del movimiento de protesta encabezado por estudiantes e intelectuales, fue desatada por la entrada de las tropas americanas en zonas fronterizas de Camboya de abril a junio

de 1970. En las manifestaciones de mayo de 1970, miembros de la guardia nacional mataron a cuatro estudiantes de la Kent State University de Ohio y a dos estudiantes del Jackson State College de Misisipí.

La debilidad del Congreso ante la guerra «presidencial», jamás declarada por él y, por tanto, anticonstitucional, volvió a ponerse de manifiesto cuando en diciembre de 1970 revocó, en forma de apéndice a una ley sobre tráfico de armas, la resolución del golfo de Tonkín de 1964. El presidente no consideró necesario negar su consentimiento a la ley. Cuando la firmó, en enero de 1971, se limitó a declarar que la presencia de tropas americanas en Indochina estaba justificada incluso sin la resolución abrogada. Sin embargo, la penetración de las tropas survietnamitas en Laos, en febrero de 1971, tuvo que hacerse sin las tropas americanas de tierra, pues el Congreso había prohibido expresamente su intervención en Laos en la ley sobre el presupuesto de defensa de 1971. Pero en el Congreso no hubo la mayoría necesaria para poner una limitación legal eficaz al poder del presidente de emplear tropas en el extranjero, hasta que la guerra terminó para el bando americano (War Power Act, 7 de noviembre de 1973).

La temeridad y el disimulo de los antecesores de Nixon se reveló ante la opinión pública norteamericana en junio de 1971 cuando el *New York Times* y otros periódicos publicaron extractos de los *Pentagon Papers,* mantenidos hasta entonces en secreto, en los que se analizaba y documentaba, por encargo del ministro de defensa McNamara, la implicación americana en Indochina. La fuerza acusadora y posiblemente correctora de una prensa libre de censura salió reforzada, y en el extranjero admirada, tras el proceso ante el Tribunal Supremo mediante el cual el presidente Nixon quiso prohibir que se siguiera publicando el sustraído estudio secreto.

La debilidad y complicidad de ambas cámaras del Congreso tuvo su expresión más palpable en la aprobación anual del presupuesto de defensa, sin la que el presidente no habría podido continuar la guerra. Con el respaldo financiero del Congreso, el presidente Nixon volvió a intentar en 1972 doblegar con los bombardeos al gobierno de Vietnam del Norte, decidido a la acción total. Después de que en marzo de 1972 el Norte iniciara una nueva ofensiva contra el Sur a través de la zona desmilitarizada apoderándose de grandes extensiones del país, Nixon reanudó los bombardeos de las ciudades del Norte a partir de abril de 1972. En mayo del mismo año, dos semanas antes de su viaje a Moscú, ordenó colocar un cinturón de minas en torno a Haifong y seis puertos más para cortar así la afluencia de armas soviéticas. Diez

días antes de las elecciones presidenciales, el 26 de octubre de 1972, el representante americano en las negociaciones de paz de París, Henry Kissinger, declaraba que la paz estaba a la vista, ya que se había puesto de acuerdo con el representante de Vietnam del Norte, Le Duc Tho, acerca de los principios para una solución pacífica. El 7 de noviembre los electores fueron a las urnas con esta perspectiva de éxito. Sin embargo, el presidente reelegido no dio su aprobación a los acuerdos, al parecer porque los rechazaba el presidente de Vietnam del Sur, Thieu. En su lugar, una vez rotas las negociaciones, Nixon ordenó el 17 de diciembre de 1972 dos semanas de los mayores bombardeos de toda la guerra contra Hanoi y Haifong. Tras esta apoteosis de la destrucción, de la que también fueron víctimas instalaciones civiles como hospitales y escuelas, las nuevas negociaciones de París llevaron en enero de 1973 a las promesas de armisticio y a los acuerdos entre las cuatro partes implicadas: los representantes del gobierno de Vietnam del Norte, de Vietnam del Sur, de los Estados Unidos y del gobierno provisional revolucionario del Vietcong. Acordaron, entre otras cosas, establecer un «Consejo de reconciliación nacional» compuesto por todos los participantes, y otras medidas encaminadas a la colaboración de las fuerzas políticas de Vietnam con el fin de reunificar el país. Sin embargo, la función real del armisticio transitorio consistía únicamente en facilitar una salida política para que el gobierno Nixon declarase a su vez el fin de la guerra (*«peace with honor»*) y retirase también la aviación. Cuando esto ocurrió, los vietnamitas siguieron luchando otros dos años y medio hasta la capitulación incondicional del Sur en abril de 1975. Los dos mil millones de dólares de ayuda militar americana en 1973 y 1974 tampoco pudieron salvar el régimen militar del Sur. En Camboya continuaba también la guerra civil después que el Congreso obligara al presidente a cesar en agosto de 1973 todos los ataques de la aviación americana. También allí venció en abril de 1975 el movimiento de liberación comunista y anticolonialista. En diciembre de 1975 se proclamó en Laos la República Popular Democrática.

Se desconoce el número de soldados y civiles muertos en la guerra de Vietnam. Según una fuente, por el Norte murieron 900.000 miembros del ejército, por el Sur 185.000 y por los americanos 50.000[2]. Aquí no podemos dar ningún dato sobre la cifra de civiles muertos y mutilados, sobre las dimensiones del dolor humano y sobre la destrucción de la naturaleza, la cultura y la economía del país. En América, cientos de miles de jóvenes se convirtieron en transgresores de la ley: unos 500.000 infringieron la ley sobre el servicio militar al no alistarse después de

cumplir los dieciocho años; 8.800 llamados a filas habían sido condenados al término de la presidencia de Ford por incomparecencia y estaban aún pendientes de proceso otros 4.000. A finales de 1976 unos 5.000 vivían exiliados en Canadá y en Europa. Se estima que desertaron unos 20.000 soldados y que otros 250.000, aproximadamente, fueron expulsados del ejército por su «comportamiento indigno» [3]. Hasta el comienzo de la presidencia de Jimmy Carter no fueron indultados parte de estos jóvenes americanos que, a su manera, habían actuado contra una guerra anticonstitucional.

II. DETENTE

Durante los mismos años en que el presidente Nixon justificaba ante la opinión pública americana la guerra de Vietnam como una guerra contra la expansión de un comunismo agresivo se las arreglaba como ningún presidente anterior con las dos grandes potencias comunistas. La política exterior de los presidentes Nixon y Ford y de su ministro de asuntos exteriores Henry Kissinger (1969-73 ayudante presidencial para asuntos de seguridad nacional, 1973-77 ministro de asuntos exteriores) estuvo dominada por la cuestión del equilibrio de poder global entre los cinco centros de poder: Estados Unidos, Unión Soviética, China, Europa occidental y Japón. Al ocupar la presidencia en enero de 1969, Nixon anunció una «era de negociaciones» después de un período de confrontación. El supremo objetivo que se había trazado era el entendimiento con los gobiernos de la Unión Soviética y de la República Popular China. Nixon y Kissinger reconocieron que el mundo no podía ser ya concebido como el rígido enfrentamiento entre el «mundo libre», por un lado, y el «bloque chino-soviético», por otro, y que equivaldría a una valoración excesiva de las posibilidades de la política exterior americana esperar de ella que desempeñase el papel de gendarme mundial, omnipresente y garante del orden y de la libertad. La llamada «doctrina Nixon» exigía más autoayuda de quienes reclamaban la ayuda americana. «La tesis central», explicaba el presidente ante el Congreso, es «que los Estados Unidos contribuirán a la defensa y al desarrollo de los aliados y amigos, pero no trazarán *todos* los planes, no elaborarán *todos* los programas, no tomarán *todas* las decisiones: no pueden ni quieren cargar con toda la defensa del mundo libre. Ayudaremos allí donde importe y responda a nuestros intereses» [4]. Con ello, Nixon no pretendía en absoluto inaugurar una política exterior pasiva. Su comportamiento ante Chile, por ejemplo, de-

mostró que sólo pensaba en medios y caminos indirectos. Según declaraciones del director de la CIA, William Colby, la Administración Nixon puso a su disposición ocho millones de dólares para minar el éxito político del reformista y presidente chileno Salvador Allende [5]. Para forzar la indemnización a la multinacional International Telephone and Telegraph Company por la expropiación de que había sido objeto en Chile, el gobierno de Nixon intervino también en los gremios internacionales para que le fuese negada al gobierno de Allende toda ayuda financiera. En Europa, la política de distensión condujo en 1971 a los acuerdos sobre Berlín, los cuales reforzaban la esperanza de que no se llegara a una confrontación militar a causa de la ciudad dividida entre el Este y el Oeste por el muro y las alambradas. El acuerdo de Berlín de septiembre de 1971, firmado en junio de 1972 por los ministros de Asuntos Exteriores de la Unión Soviética, Estados Unidos, Gran Bretaña y Francia, reconocía la relación especial de la parte occidental de la ciudad con la República Federal Alemana y reforzaba, al menos según lo entendían los gobiernos de las tres potencias occidentales, la responsabilidad común de los cuatro antiguos aliados con respecto a toda la ciudad. Al mismo tiempo se reconocía la existencia de dos estados alemanes, y en 1974 los Estados Unidos establecían relaciones diplomáticas plenas con la República Democrática Alemana. Frente a la Comunidad Europea, el gobierno americano saludaba la inclusión de nuevos miembros y la animaba a que actuase de manera independiente. Sin embargo, contemplaba con desconfianza su creciente poder económico y se quejaba de las discriminaciones comerciales. Las dificultades existentes en las relaciones económicas y monetarias de los estados industriales occidentales venían marcadas por la debilidad del dólar y el elevado déficit de la balanza de pagos de los Estados Unidos. Las primeras devaluaciones del dólar no bastaron para frenar este desarrollo.

Para Asia, la nueva política exterior implicaba la renuncia a aislar políticamente a la República Popular China. Para demostrar de manera palpable y trascendental la amplia normalización de las relaciones entre los dos países, en febrero de 1972, su año electoral, Nixon fue el primer presidente americano que viajó a Pekín. Como premio sacrificó, entre otras cosas, la anterior pretensión de Taiwan de representar a China en las Naciones Unidas. Pero no se llegó al intercambio de embajadores porque Nixon rechazó la exigencia china de que rompiese las relaciones diplomáticas con Taiwan.

Frente a la Unión Soviética, Nixon vio la oportunidad de referirse a un interés común: la construción, durante decenios, de

armas nucleares había establecido un «equilibrio del terror», y ambas partes debían estar interesadas en limitar los elevados gastos de armamento. Desde noviembre de 1969, los negociadores se reunieron en Helsinki y Viena para elaborar un tratado de limitación de armas estratégicas (*Strategic Arms Limitation Treaty*, SALT). El mismo político que en la década de 1950 se había destacado por su violentísima retórica anticomunista, fue el primer presidente norteamericano que viajó en mayo de 1972 a Moscú para firmar varios acuerdos parciales. En la intensa información dada en la prensa y en la televisión aparecía como el presidente que garantizaba la paz mundial. En los acuerdos se estipulaba la cooperación en materia de investigación científica y desarrollo técnico, incluidos viajes conjuntos al espacio, y una entrega gigantesca de trigo a la Unión Soviética por debajo del precio de mercado mundial. El acuerdo principal se refería a la limitación del armamento ulterior. Cada gobierno se comprometía, entre otras cosas, a construir únicamente dos baterías de cohetes antibalísticos (ABM), una para protección de la capital y otra para garantizar una base de lanzamiento de cohetes intercontinentales (ICBM). Los acuerdos, que sólo eran válidos hasta 1977, dejaban muchas cuestiones sin contestar y sólo constituían un primer paso hacia una reducción del armamento. Otro pequeño paso se dio en noviembre de 1974 con el acuerdo de Vladivostok, que limitaba el número de «sistemas de cohetes» y bombarderos a 2.400 para cada parte. El perfeccionamiento de la técnica armamentística condicionaba, sin embargo, el resultado de las negociaciones. Bajo la presidencia de Nixon y Ford, no se llegó a una limitación general de los armamentos, al esperado SALT II. Tampoco tuvieron éxito las conversaciones mantenidas en Viena desde 1973 acerca de la reducción de las fuerzas armadas de la OTAN y del Pacto de Varsovia.

Pese a las afirmaciones de distensión de las dos superpotencias en 1973 se llegó a una confrontación indirecta en el Próximo Oriente. El gobierno americano siguió apoyando a Israel y la Unión Soviética reforzó la presencia de su flota en el Mediterráneo y armó al ejército egipcio para una guerra ofensiva. Durante la sangrienta guerra de octubre de 1973, iniciada por Egipto y Siria, las dos grandes potencias enviaron refuerzos a través de puentes aéreos. Según la explicación oficial americana, el gobierno soviético pretendía estacionar tropas soviéticas entre los dos frentes a fin de asegurar la paz, tras la derrota de Egipto. Pero, al parecer, no abandonó esta intención hasta que el presidente Nixon puso en alarma en todo el mundo a las tropas americanas el 23 de octubre de 1973. El ministro de Asuntos Exteriores, Kissinger,

desarrolló una intensa actividad mediadora en favor de un acercamiento entre Egipto y los Estados Unidos y de la conferencia de Ginebra de diciembre de 1973 y enero de 1974. También participaron en ella la Unión Soviética y las Naciones Unidas. Se acordó, entre otras cosas, el estacionamiento de tropas de la ONU entre los dos frentes. A fin de llegar también a un acuerdo de paz entre Israel y Siria, el ministro de Asuntos Exteriores norteamericano viajó varias veces de una capital a otra durante los meses de abril y mayo de 1974 (en el momento en que la crisis de Watergate alcanzaba su punto culminante) y logró una distensión en la confrontación militar. La intensa «diplomacia de viajes» fue celebrada y criticada por la prensa mundial como una aportación personal de Kissinger al desarrollo del instrumental diplomático de nuestro siglo. No obstante, al término de la presidencia de Ford, el conflicto del Próximo Oriente seguía estando en la lista de crisis que ocupaban la atención de la política exterior norteamericana.

Uno de los esperados efectos de la política de distensión, la disminución del presupuesto militar, no se había dado aún al término de la presidencia de Ford. En la campaña electoral de 1976, los candidatos se enfrentaban por la cuantía del presupuesto de defensa. El candidato demócrata, Jimmy Carter, pedía reducciones por valor de 5.000 millones de dólares, mientras que el presidente creía necesario aumentarlo. Para justificar su último proyecto de presupuesto para el año 1977/78, que preveía 123.000 millones de dólares para gastos de defensa, hizo que el ministro de Defensa, Donald Rumsfeld, llamase la atención sobre los crecientes esfuerzos armamentistas de la Unión Soviética. En su opinión, peligraba el equilibrio del terror (véase cuadro 9.1).

CUADRO 9.1.—ARMAMENTO DE LOS ESTADOS UNIDOS Y DE LA UNION SOVIETICA A FINALES DE 1976

	Unión Soviética	Estados Unidos
1. Cohetes intercontinentales (ICBM)	1.450	1.054
2. Cabezas nucleares	4.000	8.500
3. Cohetes submarinos	880	656
4. Bombarderos	210	418
5. Tropas	4,4 millones	2,1 millones
Pacto de Varsovia	5,6 millones	
OTAN		4,8 millones

Fuente: Norman Kempster, «Rumsfeld says Soviet buildup requires similar U. S. effort», *International Herald Tribune*, 20 de enero de 1977.

El porcentaje de los gastos de defensa en el producto nacional bruto ha disminuido constantemente en los Estados Unidos desde el máximo de 9,7 por 100 alcanzado en el presupuesto 1967-68 (véase cuadro 9.2).

CUADRO 9.2.—PRESUPUESTO DE DEFENSA DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1969-75

	% del producto nacional bruto	% del presupuesto total	Valor en dólares de 1975 (en miles de millones)	Valor en dólares del año respectivo (en miles de millones)
1969	9,0	43,4	133,1	80,2
1970	8,3	40,3	123,2	79,3
1971	7,7	36,3	108,5	76,8
1972	7,1	33,4	104,0	77,4
1973	6,2	30,5	93,1	75,1
1974	5,8	29,3	88,3	78,6
1975	5,9	27,2	85,3	85,3

Las cifras anuales indican el fin del año fiscal (30 de junio). Los gastos sociales para los veteranos no están incluidos.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Statistical abstract of the United States 1975*, Washington, 1975, p. 314.

Lo mismo que el aumento de los gastos de armamento, el creciente tráfico internacional de armas se oponía en 1976 a los esfuerzos para asegurar la paz y el desarme. En el presupuesto de 1975/76, el gobierno americano vendió a otros gobiernos armas por valor de 8.300 millones de dólares, convirtiéndose así en el mayor traficante de armas del mundo[6].

III. WATERGATE

La pérdida de una votación o la dimisión de un gobierno son en el sistema parlamentario parte integrante de su funcionamiento normal. El sistema presidencial americano prevé también la destitución del presidente, pero hasta ciento ochenta y seis años después de entrar en vigor la Constitución no hubo un proceso de *impeachment* que obligase a dimitir a un presidente antes de que terminase el período para el que fue elegido. (El único proceso efectuado con anterioridad no separó de su cargo al presidente Andrew Johnson en 1868 por falta de un voto para alcanzar

la mayoría de los dos tercios en el Senado.) Solamente una conducta muy equivocada del presidente pudo llevar en 1974 a que encontrase suficiente apoyo la medida correctiva, prácticamente extraña al sistema.

En el curso del primer período presidencial de Nixon se vio que el presidente no limitaría sus plenos poderes a la dirección de la guerra de Indochina. Aunque no tenía muchas ambiciones de imponer un programa de política interior, reforzó, a través de una reorganización, su control personal sobre la burocracia ministerial en perjuicio de los ministros. De forma análoga al Consejo Nacional de Seguridad, creó en 1971 dentro de la Casa Blanca y por encima de los distintos ministerios *(departments)* un Domestic Council que era el supremo comité coordinador de la política interior (a excepción de la política económica), que estaba dirigido por su hombre de confianza John Ehrlichman. La Casa Blanca elaboraba también proyectos esenciales de leyes sin la participación de los ministerios correspondientes. Así, por ejemplo, los cuatro miembros del gabinete afectados por la iniciativa legal para aumentar la participación de los estados y municipios en los impuestos federales *(revenue sharing)*, proyecto que ascendía a 30.000 millones de dólares, no se enteraron de esta legislación hasta que Nixon se la comunicó personalmente en enero de 1971. De esta manera Nixon se evitaba la discusión con personalidades políticas que posiblemente lo contradijeran. Cuando concluyó la provisión de los puestos ejecutivos más importantes al comienzo de su segundo período presidencial, el *New York Times* escribía el siguiente comentario: «Los puestos más altos están ocupados ahora, salvo raras excepciones, por partidarios leales de Nixon, casi desconocidos, que él puede trasladar o despedir según le plazca sin que el público apenas lo note»[7]. El acceso al presidente estaba controlado cada vez más por H. R. Haldeman. Nixon se aisló incluso de los dirigentes políticos de su propio partido en el Congreso. No sólo se oponía al legislativo, dominado mayoritariamente por los demócratas, con los vetos, sino también negándose a aplicar las leyes de gastos aprobadas en contra de su veto. Sencillamente congelaba *(impounding)* los fondos concedidos al ministerio correspondiente. «Al congelar los fondos ya concedidos», declaraba el senador Sam Ervin en enero de 1973, «el presidente puede alterar o ignorar por completo las leyes aprobadas y, de este modo, hacerse con el poder legislativo, que pertenece en exclusiva al Congreso. Este empleo ilegal del poder de su cargo infringe claramente las normas constitucionales»[8].

Así, pues, incluso en las cuestiones de política interior, se había llegado a una confrontación constitucional entre el Congreso y

la presidencia revestida de plenos poderes, calificada críticamente de *imperial presidency,* antes de que el asunto Watergate llevase al enfrentamiento total en forma de proceso para destituirlo del cargo.

La campaña electoral de 1972 terminó ciertamente con una arrolladora victoria de Nixon y su vicepresidente Spiro Agnew: con la bajísima participación del 55 por 100 de los electores, Nixon obtuvo 47 millones de votos (60,7 por 100), George McGovern, candidato del partido demócrata, 29 millones de votos (37,5 por 100), y el adversario con más éxito de todos los demás partidos, el candidato del ultraconservador American Independent Party, 1 millón de votos (1,4 por 100). Pero en 1968 Nixon había ganado solamente con el 0,7 por 100 de ventaja en los votos. George Wallace, candidato del American Independent Party, le había arrancado el 13,5 por 100 de los votos. Por eso, el presidente hizo en 1972 todo lo que pudo para asegurar su reelección. Uno de sus colaboradores más íntimos, John Mitchell (ministro de Justicia de 1969 a 1972), dirigió un comité casi privado para la reelección del presidente, que no estaba sometido a la dirección del partido republicano. Se gastó más de 50 millones de dólares y organizó la campaña que alinearía tras el presidente a la «América media», a la «mayoría silenciosa» de la clase media, especialmente en los estados no muy poblados y económicamente fuertes del «cinturón del sol» desde Florida hasta California. El comité y el personal leal de la Casa Blanca no se limitaron, sin embargo, a los medios normales de propaganda. Persiguieron a sus adversarios políticos por medios ilegales y sabotearon la campaña electoral de los candidatos demócratas con toda una serie de «trucos sucios». George Wallace, temido por Nixon, desapareció como candidato peligroso tras las graves heridas que sufrió en un atentado en mayo de 1972.

En la noche del 17 de junio de 1972, la policía sorprendió a cinco ladrones en las oficinas de la presidencia del partido demócrata situadas en el hotel Watergate de Washington. Los instrumentos electrónicos que llevaban consigo habían sido colocados allí, evidentemente, para escuchar las conversaciones y llamadas telefónicas celebradas en estas habitaciones. Uno de los ladrones resultó ser James McCord, que había trabajado antes para la Central Intelligence Agency y ahora colaboraba en el comité para la reelección del presidente Nixon. En las agendas de dos de los detenidos se encontraron, además, el teléfono en la Casa Blanca de Howard Hunt, también antiguo colaborador de la CIA, empleado ahora por Charles Colson, un consejero del presidente Nixon, y el de Gordon Liddy, un antiguo agente

del FBI y también colaborador del comité para la reelección de Nixon. El examen de la cuenta bancaria de uno de los asaltantes reveló que el comité para la reelección le había transferido 114.000 dólares. Las huellas que apuntaban más allá de los detenidos eran tan claras que el ministerio público se vio obligado a continuar las pesquisas. Aquí es donde empezó la segunda serie de delitos, el encubrimiento masivo *(cover up)* bajo la dirección personal de Nixon, cuya revelación pública forzó finalmente la dimisión del presidente. Pero, de momento, la conjura funcionó, y antes de las elecciones de noviembre de 1972 el ministerio público sólo acusó a los cinco asaltantes y a sus mandantes directos Hunt y Liddy. Sin embargo, unas investigaciones que realizaron por su cuenta los reporteros Bob Woodward y Carl Bernstein, del *Washington Post,* reforzaron las sospechas de que el allanamiento y otros delitos habían formado parte de un sabotaje bien planificado contra la campaña electoral de los demócratas y de que Nixon y sus colaboradores más cercanos se habían conjurado para impedir que se clarificasen los delitos y la propia responsabilidad.

Hasta marzo de 1973 no empezaron a aclarar la situación las declaraciones de los acusados. En el curso de los meses siguientes se desplegó ante el público americano una curiosa historia de aventuras sobre delitos por motivos políticos y su encubrimiento por los más altos funcionarios obligados a salvaguardar las leyes, incluido el antiguo ministro de Justicia, John Mitchell. Sobre la base de las revelaciones, Nixon dejó que cayeran en abril de 1973 sus cuatro colaboradores íntimos en la Casa Blanca y el ministerio de Justicia: John Ehrlichman, H. R. Haldeman, el consejero especial John Dean y el ministro de Justicia Richard Kleindients. Por su parte, creía que todavía podría negar su participación y coronar su segundo período presidencial con el apogeo de las festividades del bicentenario de la república. Y consiguió mantenerse en su puesto un año más.

Desde mayo a noviembre de 1973 un comité del Senado llevó a cabo interrogatorios para aclarar el trasfondo del allanamiento de Watergate y otras irregularidades de la campaña electoral. Toda la nación participó a través de la radio y de la televisión en las declaraciones y autojustificaciones de todos los actores, a excepción del presidente. En el curso de estos interrogatorios, el 16 de julio de 1973 se supo que el presidente Nixon había hecho grabar en cintas magnetofónicas todas las conversaciones mantenidas en sus dos despachos, y por fin empezó la lucha jurídica en torno a los testigos principales.

En octubre de ese mismo año, Nixon tuvo que obligar a dimitir a su vicepresidente Spiro Agnew. El defensor de la ley y del

orden, que tan útil le había sido, resultó culpable de soborno pasivo y de evasión de impuestos cuando era gobernador de Maryland y fue condenado el día de su dimisión a 10.000 dólares de multa y a tres años de cárcel en libertad condicional. Como sucesor, Nixon nombró al jefe de la fracción republicana en la Cámara de Representantes, Gerald Ford. De acuerdo con la vigesimoquinta enmienda a la Constitución, introducida en 1967, no necesitaba someterse a una segunda elección; bastaba la aprobación de la mayoría de las dos Cámaras del Congreso. Ante la clara expectativa de la destitución de Nixon, el Congreso aceptó el nombramiento, y desde diciembre de 1973 el parlamentario íntegro Ford estaba dispuesto a sustituirlo.

El proceso de *impeachment* se inició en la Cámara de Representantes cuando el presidente Nixon prohibió el 19 de octubre de 1973 que el fiscal especial para el caso Watergate, Archibald Cox, «en calidad de empleado del ejecutivo», diera nuevos pasos jurídicos para obligar al presidente a entregar las grabaciones con las conversaciones acusatorias de la Casa Blanca. El profesor de Harvard rechazó esta pretensión apelando a su inequívoco cometido como investigador. Al día siguiente fue cesado por orden de Nixon, pero sólo después de haber dimitido sus dos superiores, el ministro de Justicia y su suplente, puesto que no estaban dispuestos a ejecutar la orden del presidente. Los despachos del fiscal especial fueron precintados por agentes del FBI. Nixon parecía decidido a todo. Sin embargo, bajo la presión de la dirección política del Congreso tuvo que nombrar a un nuevo fiscal especial que, a los diez días, prosiguió el curso decidido del antecesor. Nixon sólo luchaba ya contra el tiempo.

El 30 de octubre de 1973 se inició el proceso de destitución en el comité de Justicia de la Cámara de Representantes. Duró hasta la última semana de julio de 1974, antes de que el comité aprobase tres artículos de la acusación. Las mayorías hicieron saber que no cabía ya duda alguna sobre el final del proceso. Los dirigentes del partido republicano informaron al presidente el 7 de agosto de que tan sólo 10 de los 435 representantes y 15 de los 50 senadores votarían contra la destitución. Nixon no presentó la dimisión hasta que no estuvo absolutamente seguro de la destitución, el 9 de agosto de 1974. Los artículos acusatorios resumían así los delitos de Nixon y sus colaboradores[9]:

Artículo 1

... El 17 de junio de 1972, y antes, delegados del comité para la reelección del presidente penetraron ilegalmente en el cuartel general del partido demócrata en Washington, Distrito de Columbia,

con la intención de procurarse información política. A continuación, Richard M. Nixon utilizó el poder de su elevado cargo para, personalmente y por medio de sus colaboradores y delegados, aplazar, dificultar e impedir la aclaración de este allanamiento, para encubrir y proteger a los responsables y para ocultar el hecho y las dimensiones de otras actividades ilegales y secretas. Este objetivo se ha perseguido por uno o más de los medios y vías siguientes: (1) Fueron prestadas declaraciones falsas o equívocas ante los funcionarios de los Estados Unidos encargados de la investigación, legalmente autorizados. (2) Fueron ocultadas a los funcionarios encargados de la investigación pruebas e informaciones; ... (5) Fue permitido y autorizado el pago en secreto de grandes cantidades de dinero para inducir al silencio o a hacer determinadas declaraciones a testigos y posibles testigos del allanamiento y de otras actividades ilegales. (6) Se intentó abusar de la Central Intelligence Agency de los Estados Unidos ... (9) A los acusados y condenados se les ofreció un trato preferente y otras ventajas en recompensa por su silencio o sus falsas declaraciones...

Artículo 2

Abusando de sus atribuciones como presidente de los Estados Unidos, Richard M. Nixon... (1) Personalmente y por medio de sus subordinados y delegados, ha intentado obtener de las autoridades fiscales, violando los derechos constitucionales de los ciudadanos, información confidencial sobre declaraciones de impuestos para fines ilegales; y ha dispuesto, violando los derechos constitucionales de los ciudadanos, que se efectúen de modo discriminatorio pesquisas fiscales y demás comprobaciones. (2) Ha abusado del Federal Bureau of Investigation, del Secret Service y de otro personal del ejecutivo, al disponer o autorizar que estas instituciones o personas, violando los derechos constitucionales de los ciudadanos, realizasen vigilancia electrónica y de otro tipo, que no servían a la seguridad nacional, a la persecución de los delitos o a otros deberes legales de su cargo... (5) Despreciando el dominio de la ley y del derecho e incumpliendo con su deber de velar por la fiel aplicación de las leyes, ha intervenido en la actividad de órganos del ejecutivo, incluidas la Criminal División del Federal Bureau of Investigation, la comisión especial del ministerio de Justicia para el caso Watergate y la Central Intelligence Agency.

Artículo 3

...Esta conducta de Richard M. Nixon es incompatible con sus deberes de presidente y socava el Estado constitucional en gran perjuicio de la ley y del derecho y en detrimento evidente del pueblo de los Estados Unidos. Justifica la acusación y el proceso (*impeachment and trial*) y su separación del cargo (*removal from office*).

El cargo de presidente no sólo se había convertido, desde la crisis económica mundial de la década de 1930, en el factor decisivo del equilibrio entre los poderes legislativo, ejecutivo y judicial, sino que se había elevado, desde George Washington, a instancia imprescindible para las emociones patrióticas y los juicios de valor colectivos. La elección regular cada cuatro años del jefe del ejecutivo del gobierno federal se había convertido en un plebiscito del que salía una figura simbólica. Esta representaba los ideales y las virtudes, las esperanzas y los temores de todo el país. La imagen públicamente proyectada del candidato al cargo era, por tanto, en las luchas electorales tan importante al menos como su capacidad y sus propuestas de solución a los problemas de la sociedad americana. Esta cualidad del presidente, elevada hasta lo irracional, se corrigió con el abuso que hizo Nixon del cargo, aunque tal vez sólo de un modo transitorio. «Si Richard Nixon era tan malo», decía un corresponsal del *Washington Post* resumiendo la reación de la parte más autocrítica del público americano ante Watergate, «¿podemos ser los demás tan buenos? Si él era un dirigente impulsado por motivos bajos, ¿quién es responsable de su elección?... Si él nos engañó y estafó en su camino al poder, entonces ha fallado en un punto decisivo nuestro proceso democrático» [10].

A las pocas semanas de ocupar la presidencia, Ford hizo uso de su derecho de gracia y, sin esperar a una posible sentencia, absolvió a Nixon de todos los delitos que hubiera podido cometer en la medida en que caían bajo derecho federal. Este paso, criticado por el público como apresurado, contribuyó tal vez a la vinculación de Nixon con Ford y a la derrota electoral de éste en 1976, así como el hecho de que Ford fuese el sucesor designado por Nixon y prosiguiese el curso político de éste a pesar de su integridad personal. Como consecuencia del abuso del cargo no se llegó a ninguna reforma institucional en el sentido de limitar el poder del presidente. Ni siquiera se activó la discusión en torno a los seis años anteriores de mandato, la cual excluiría el empleo de todos los medios del ejecutivo para asegurar la reelección [11]. A consecuencia del debate público en torno al abuso de poder del ejecutivo se investigó únicamente el papel de los servicios secretos que en las décadas de 1960 y 1970 espiaron, en nombre de la «seguridad nacional», a cientos de organizaciones y a miles de ciudadanos activos partidarios de terminar la guerra anticonstitucional de Vietnam como si se tratase de delincuentes. De las indagaciones resultó, entre otras cosas, que el director de la CIA, Richard Helms, había sido en 1972 cómplice del presidente al obstaculizar la declaración del

allanamiento de Watergate[12]. La medida en que se había perdido el control de los servicios de información se reveló en enero de 1976, cuando un comité de investigación de la Cámara de Representantes confirmó que los servicios secretos se habían gastado en los años anteriores al menos el triple de la suma que tenían a su disposición según el presupuesto. Probablemente gastaron anualmente 10.000 millones de dólares, que fueron repartidos sin control parlamentario[13].

A medida que empeoraba la situación económica en 1974 y 1975, el interés principal de la opinión pública americana se desplazó de las cuestiones políticas suscitadas por la guerra de Vietnam y el abuso de poder de la administración Nixon a las cuestiones económicas del puesto de trabajo, los ingresos y la obtención de energía.

IV. «VIDA, LIBERTAD Y BUSQUEDA DE LA FELICIDAD»: PROBLEMAS DE LA SOCIEDAD AMERICANA DOSCIENTOS AÑOS DESPUES DE LA DECLARACION DE LA INDEPENDENCIA

En 1976 la población aumentó en otro 0,7 por 100, llegando a los 216 millones, doscientas veces más habitantes que en 1776. El Estado de 1776, en su Constitución de 1788, se había concebido como una república comercial en expansión, y la multiplicación de su población había formado parte de la visión de futuro de sus fundadores lo mismo que su expansión territorial. En el transcurso de sólo siete generaciones, la faja de asentamientos de europeos en la costa oriental del continente norteamericano se había convertido en la cuarta nación del mundo por el número de habitantes, después de China, India y la Unión Soviética.

La composición de la población, su diversidad racial, étnica y cultural, superó, no obstante, las ideas más audaces de los fundadores. Todavía seguía dominando el componente europeo. Pero en 1973, tan sólo el 36 por 100 de los americanos decía ser de origen inglés (12,6), alemán (9,9), irlandés (5,9), italiano (3,4), francés (1,9), polaco (1,7), o ruso (0,8). El 8,9 por 100 indicaba ya la América Latina como lugar de origen de ellos o de sus antecesores; el 47 por 100 no se veía incluido en ninguna de estas categorías, entre ellos los negros, que en 1974 constituían el 11,4 por 100 de toda la población. El origen de los inmigrantes legales de 1974 revelaba un desplazamiento en favor de los países latinoamericanos y asiáticos: de los 395.000 inmigrantes, 81.000 (21 por 100) procedían de países europeos: 131.000 (33 por 100) de Asia, y 166.000 (42 por 100), de América Latina, de los que

72.000 (18 por 100) eran de México[14]. A ello se sumaba un elevado número de inmigrantes ilegales, especialmente mexicanos. Según cálculos aproximativos de las autoridades de inmigración a fines de 1976 vivían en los Estados Unidos entre seis y ocho millones de inmigrantes ilegales, o sea, tantos como parados en ese momento. Hasta qué punto estas personas se beneficiaban de las prestaciones sociales del país que los acogía y hasta qué punto se dejaban explotar en beneficio de su economía era un interrogante que seguía abierto. La frontera con Latinoamérica es un factor con el que la política social americana tendrá que contar en un futuro no muy lejano.

La lucha competitiva de los distintos grupos étnicos por la igualdad de oportunidades se desarrolló, a diferencia de la década de 1960, por medios menos violentos, especialmente en forma de polémica en torno al acceso a las escuelas y a las universidades. En 1971, el Tribunal Supremo autorizó el transporte diario de los alumnos a las escuelas situadas fuera de sus inmediaciones (*busing*) como medio de superar la segregación racial en las escuelas y crear la igualdad de oportunidades mediante una educación comparativamente buena; el objetivo debía ser mezclar a los alumnos de todas las escuelas de un distrito de la misma manera que estaba racial y étnicamente mezclada la población. Como los grupos afectados eran esencialmente alumnos negros, hispanohablantes y «otros», la resistencia, a veces violenta, de los blancos (por ejemplo, de los irlandeses del Southend de Boston) condujo a una nueva confrontación entre blancos y negros, si bien localmente limitada. Sin embargo, los tribunales federales no se atrevieron a integrar por la fuerza las escuelas pobres del centro de la ciudad con las escuelas ricas de las zonas suburbanas La disposición de un tribunal de distrito, según la cual pasarían a formar un solo distrito escolar las escuelas de la capital de Virginia, Richmond, frecuentadas en un 70 por 100 por niños negros, y las escuelas de las zonas suburbanas, con un 90 por 100 de alumnos blancos, fue anulada en segunda instancia en 1972.

La situación de la población negra había mejorado en algunos aspectos tras los juicios de 1975 y las estadísticas publicadas en 1976, en comparación con los primeros años de la década de 1960; más negros habían terminado la enseñanza secundaria y los estudios universitarios: mientras que en 1968 tan sólo 783 negros estudiaban medicina, en 1976 lo hacían 3.456; en 1966 había 274.000 negros matriculados en las universidades, en 1976 había 948.000. El número de negros que habían ganado en las elecciones cargos públicos pasó de 1.185 (1965) a casi 4.000 (1976). La asistencia médica había mejorado. Pero el paro entre

los negros seguía siendo, en 1975, del 13,8 por 100, bastante más elevado que entre los blancos (8,6 por 100), y sus ingresos per cápita ascendían únicamente a un quinto de los ingresos de los blancos. Los blancos seguían abandonando los barrios a los que se mudaban los negros [15].

El movimiento feminista, resucitado en la década de 1960, aumentó su influencia en la de 1970. Una gran diversidad de grupos locales y organizaciones nacionales propugnaba la eliminación del trato desigual para las mujeres. El Congreso dirigió en 1972 a los distintos estados un proyecto de enmienda a las Constitución según el cual se prohibía al gobierno federal y a los estados individuales toda discriminación sobre la base del sexo. En enero de 1977, Indiana fue el trigesimoquinto Estado que aprobó la enmienda constitucional, para cuya ratificación se requería todavía la aprobación de otros tres estados. La comisión federal para la igualdad de oportunidades en el trabajo (Equal Employment Opportunity Commission) pudo entablar ya desde 1972 procesos contra los patronos que a la hora de la contratación o el ascenso establecían discriminaciones por razones de raza, origen nacional, religión o sexo.

Con no menos intensidad se discutió otro problema entre el público americano, otro problema que afectaba también a la relación entre los sexos: la dignidad de la mujer y la cuestión fundamental de dónde empezaba el derecho a la vida que el Estado debía proteger. La vieja discusión, mantenida desde hacía decenios, en torno a la constitucionalidad de la regulación estatal de la decisión de interrumpir un embarazo concluyó formalmente en 1973 con el veredicto del Tribunal Supremo en el sentido de que la inviolabilidad de la esfera privada de la mujer afectada *(right to privacy)* no admitía ninguna regulación legal durante los tres primeros meses del embarazo y, por tanto, todas las leyes de los distintos estados que lo regulasen resultaban anticonstitucionales. El hecho de que la asistencia médica del Ministerio de Salud *(Medic aid)* financiara el aborto a cientos de miles de mujeres pobres indujo, en 1976, a una mayoría del Senado y de la Cámara de Representantes a negar la utilización de los fondos federales para este fin, salvo en los casos en que peligrase la vida de la madre. Por primera vez el legislativo de a nivel federal se manifestaba claramente en contra de que el Estado facilitase el aborto.

Los valores fundamentales de la inviolabilidad de la vida y la dignidad del hombre ocuparon también el centro de apasionados debates públicos en torno al «derecho a la muerte». Algunos casos trágicos de cuerpos inconscientes mantenidos técnicamente

con vida durante meses dirigieron la atención del público hacia los límites entre la vida y la muerte, inciertos gracias al progreso de la medicina. California fue el primer Estado que en 1976 hizo legalmente posible que un enfermo incurable pudiera rechazar el empleo de medicamentos y máquinas que no curaran su enfermedad, sino que tan sólo la prolongaran.

En un contexto más general, el de la relación del hombre con el entorno natural que lo rodea y lo mantiene, pasaron a ser objeto de prioridad social los hechos básicos biológicos y ecológicos. La preocupación, cada vez mayor desde la década de 1960, por la destrucción del entorno natural debida a los residuos de la industria y los gases de escape de los automóviles en las grandes ciudades dio lugar en la década de 1970 a algunas iniciativas legislativas por parte de ambos partidos. Desde la entrada en vigor de la National Environmental Policy Act en 1970, la protección del medio ambiente pasó a ser competencia del gobierno federal. Desde entonces el presidente está obligado a publicar cada año un informe sobre la situación de la protección del medio ambiente. Para coordinar todas las medidas del ejecutivo relativas al medio ambiente, el presidente Nixon creó el mismo año un organismo central (Environmental Protection Agency). Una ley sobre purificación del aire facilitó, en 1970, 1.100 millones de dólares para un amplio programa, y obligó a los fabricantes de automóviles a disminuir en un 90 por 100 el contenido de monóxido de carbono en los gases de escape. La ley sobre insecticidas de 1972 otorgaba poderes a las autoridades responsables del medio ambiente para prohibir los productos peligrosos. El mismo año se eliminó del mercado americano el DDT. Una ley sobre purificación de las aguas obligó en 1970 al gobierno federal a eliminar la contaminación de aceites y a perseguir judicialmente a los causantes. En 1972, contra el veto del presidente Nixon, el Congreso aprobó una ley de protección de las aguas, mediante la cual se facilitaban 24.700 millones de dólares a fin de restablecer para 1983 las condiciones de vida de los peces en todas las aguas y prohibir para 1985 el vertimiento de cualquier tipo de contaminantes en las aguas. Esta suma, 18.000 millones fueron puestos a disposición de los distintos estados para la construcción de depuradoras. Al final de la presidencia de Ford no se veía aún la eficacia de las medidas de protección del medio ambiente, ni tampoco una fuerte voluntad política de financiar las necesarias medidas de saneamiento. Así, por ejemplo, en 1974 y 1975, el presidente Ford impidió con su veto que se aprobase una ley que habría hecho menos rentable la explotación de lignitos a cielo abierto (*strip mining*) mediante la obligación de restablecer el

entorno natural. Y el *lobby* de la industria del automóvil consiguió en 1976 que se aplazase hasta 1983 la reducción de contaminantes emitidos por los tubos de escape.

Pero los problemas sociales de la década de 1970 que oscurecieron a todos los demás eran las consecuencias y concomitancias de la grave recesión económica. El producto nacional bruto de los Estados Unidos alcanzó, en 1974, la cifra récord de 1.420.000 millones de dólares, en comparación con los 1.150.000 millones de los países de la CEE y los 485.000 millones de Japón. Sin embargo, las presidencias de Nixon y Ford se distinguieron por la recesión más grave de la economía desde la crisis económica mundial. Un fenómeno nuevo para los economistas era la combinación de inflación y retroceso de la producción, que condujo a un incremento rápido del desempleo (véase cuadro 9.3). El índice de desempleo alcanzó en 1975, con una media anual de 8,5 por 100 —unas 7.800.000 personas— su nivel más alto desde 1941.

Ante la crítica situación social y económica indicada por estas cifras, se suscitó cada vez más la cuestión de hasta qué punto podía intervenir el gobierno federal en el «mercado». Tras un

CUADRO 9.3.—INFLACION Y DESEMPLEO, 1969-1976

Año	Indice de inflación a) %	Indice de desempleo b) %	Producción industrial c)
1969	6,1	3,5	111
1970	5,5	4,9	107
1971	3,4	5,9	107
1972	3,4	5,6	115
1973	8,8	4,9	126
1974	12,2	5,6	125
1975	7,0	8,5	123
1976	4,8	7,7	133

a) Calculado por los precios de consumo. *Fuente:* United States Bureau of the Census, *Statistical abstract of the United States 1975*, Washington, 1975, p. 416; United States Bureau of Labor Statistics, citado por *Congressional Quarterly Weekly Report*, 18 de septiembre de 1976, p. 2526, e *International Herald Tribune*, 20 de enero de 1977. b) *Fuente. Statistical abstract of the United States 1975*, p. 349; *Congressional Quarterly Weekly Report*, 10 de enero de 1976, p. 64, y *Economic Indicators*, diciembre de 1976, p. 12. c) Indice 100=1967. *Fuente: Statistical abstract of the United States 1975*, p. 731, e *International Herald Tribune*, 20 de enero de 1977.

vano intento de frenar la inflación tomando medidas de ahorro y encareciendo el dinero, en 1971 el presidente Nixon hizo uso de los poderes extraordinarios que le había otorgado el Congreso el año anterior y decretó una congelación de precios y salarios a fin de dominar a corto plazo la inflación y no poner en peligro su reelección en 1972. Además, introdujo una devaluación del dólar y propuso un presupuesto deficitario. Pero los controles eficaces se relajaron ya en enero de 1973. En el verano de 1973, tras otra congelación de precios, limitada a sesenta días, prosiguió el desarrollo inflacionista, hasta que en 1976 se apreció una disminución de la tasa de inflación al 4,8 por 100 y de la de desempleo al 7,7 por 100, y un incremento notable de la producción industrial.

Además, la importancia de la recesión para las repercusiones inflacionistas de los elevados costos de la guerra de Vietnam y la voluble política económica de Nixon, orientada únicamente hacia el día de las elecciones, estaba condicionada por la creciente dependencia de la economía y de los hogares americanos con respecto al petróleo importado. De 1965 a 1974 la importación aumentó de 452 millones de barriles a 1.269 millones. En los Estados Unidos se extrajeron 3.203 millones de barriles [16]. Como los países proveedores árabes impusieron una subida drástica de los precios del petróleo en todo el mundo tras la guerra árabe-israelí de octubre de 1973, los costos de la energía de la economía americana se encarecieron de modo proporcional. La crisis energética dio lugar a un debate público en torno a una economía que ahorrase más energía y utilizase más los recursos propios, pero a finales de la presidencia de Ford no había conducido todavía a una nueva política energética del gobierno federal.

Las medidas legales para reducir el desempleo fueron modestas. Desde 1970, el ministerio de Agricultura ofreció a unos 25.000 jóvenes trabajo temporal en 500 campos de trabajo (Youth Conservation Corps). La elaboración de un programa anual para 500.000 jóvenes de dieciséis a veinticuatro años sólo había llegado en 1976 a un anteproyecto de ley (Young Adults Jobs Bill). Desde 1973, el gobierno federal puso a disposición de los distintos estados fondos para la reconversión y formación de los parados y para la creación de puestos por un tiempo limitado en los servicios públicos (Comprehensive Employment and Training Act); el gobierno federal desarrolló también en la propia Administración centros de formación profesional para jóvenes (Jobs Corps Program). Fue necesaria una mayoría de dos tercios de ambas Cámaras del Congreso para aprobar, contra el veto del presidente, en el presupuesto de 1976/77, una inversión de 3.950

millones de dólares que permitiera a los estados y municipios financiar proyectos de construcción (Public Works Employment Act). Los iniciadores esperaban crear con esta medida 300.000 puestos de trabajo, especialmente para obreros de la construcción. El único intento de atacar a fondo el problema del desempleo no encontró apoyo suficiente entre los representantes y senadores. El representante demócrata por California, Augustin Hawkins, y el senador demócrata por Minnesota, Hubert Humphrey, con el apoyo pleno de los sindicatos, defendían desde 1974 un proyecto de ley cuyo objetivo manifiesto era crear un puesto de trabajo para toda persona mayor de dieciséis años que lo buscase (Humphrey Hawkins Bill). Según este proyecto de ley, el presidente estaría obligado a presentar anualmente ante el Congreso un programa coordinado de medidas para introducir «el pleno empleo y un crecimiento equilibrado». El banco central (Federal Reserve Board) debería verse obligado a apoyarlo con las medidas correspondientes. En el caso de que estas medidas no alcanzasen el fin perseguido, el gobierno federal debería facilitar a nivel federal y estatal fondos para un programa de creación de puestos de trabajo, formación y reeducación. Como «patrono en última instancia», el ministerio de Trabajo debería facilitar puestos de trabajo a los más necesitados. El argumento principal de los adversarios, incluido el presidente Ford, no consistía solamente en los elevados costes que se esperaban, sino en el principio general de que, si la ley permitía una planificación central de la economía y el control total del gobierno federal sobre la vida de cada americano, América se convertiría así en un país socialista [17].

Un problema derivado y complementario del desempleo, la pobreza, tampoco había sido resuelto en 1976. Si se toma como base los ingresos mínimos definidos por la Social Security Administration —el «límite de la pobreza»— (pór ejemplo, 5.000 dólares anuales para una familia de cuatro personas en 1974), resulta entonces que en 1969 y en 1974, respectivamente, 24 millones de americanos (12 por 100) vivían en la pobreza. Los gastos federales en favor de los pobres han aumentado ciertamente en los últimos años. Incluyendo todas las medidas, desde el reparto de alimentos hasta la asistencia médica, las prestaciones se duplicaron entre 1968 y 1974, pasando de 14.600 a 27.000 millones de dólares. Pero el Congreso no ha podido ponerse de acuerdo para encontrar una solución fundamental, como, por ejemplo, un ingreso mínimo garantizado (llamado también impuesto negativo sobre la renta). Lo mismo puede decirse del seguro médico nacional, discutido desde hace años, distinto al *Midicare* y al programa de *Midicaid*, que pudiera estar a disposición no

sólo de los viejos, pobres y minusválidos, sino de todos los americanos, y pudiera independizarlos de los numerosos seguros privados.

Lo mismo que el ciudadano americano individual dependía de la ayuda colectivamente organizada cuando estaba en situación precaria, las grandes ciudades americanas amenazadas de ruina necesitaban en la década de 1970 de un mayor apoyo financiero por parte de los estados y del gobierno federal. Medidas como la mencionada Revenue Sharing servían a este fin. Sin embargo, la primera gran ciudad, Nueva York, se vio amenazada de bancarrota en 1975. La tardía ayuda que recibió de los medios estatales y federales evitó la grave crisis. Pero no se llegó a una solución duradera de la crisis financiera de los municipios.

La aspiración a la felicidad y seguridad seguía siendo en 1976, en gran parte, cosa del individuo, de sus esfuezos y de su suerte. El 4 de julio de 1976, el *New York Times* decía en su editorial «El tercer siglo»: «Como la nación más poderosa todavía, pero no ya como el árbitro del mundo, los Estados Unidos inician un período histórico nuevo y distinto. La solución de los problemas sociales, económicos, raciales y políticos tal vez no sea posible sin un cambio de partes esenciales del Estado y de la sociedad y sin el pensamiento creador e innovador que demostraron nuestros antepasados revolucionarios. Las palabras de la Declaración de Independencia se renuevan una y otra vez como advertencia expresa si las relacionamos con las realidades de nuestro tiempo: con los aspectos oscuros y los defectos de nuestra sociedad, con las injusticias que aún existen y que en algunas zonas incluso aumentan.»

Notas

INTRODUCCION

1. Günter Moltmann, «Das problem der Universalgeschichte», *Die funktion der Geschichte in unseres zeit: Festchrift für Karl Dietrich Erdmann*, compilado por Eberhard Jäckel y Ernst Weymar, Stuttgart, 1957, p. 137.

Capítulo 1

1. Louis Hartz, *The founding of new societies: studies in the history of the United States, Latin America, South Africa, Canada and Australia*, Nueva York, 1964.
2. John Lynch, *The Spanish American Revolutions, 1808-1826*, Londres, 1973, p. 1. (*La revoluciones hispanoamericanas, 1808-1826*, Barcelona, Ariel, 1976).
3. John Adams a Thomas Jefferson, 24 de agosto de 1815, *The Adams-Jefferson Letters*, compilado por Lester J. Cappon, 2 tomos, Chapel Hill, 1959, II, p. 455. Rush en *Chronicles of the American revolution*, compilado por Alden T. Vaughan, Nueva York, 1965, p. 334. Más sobre la historia del concepto y el lenguaje contemporáneo en Horst Dippel. «The American revolution and the modern concept of revolution», en Erich Angermann y otros, comp., *New wine in old skins: a comparative view of socio-political structures and values affecting the American revolution*, Stuttgart, 1976, páginas 115-134.
4. Evarts B. Greene y Virginia D. Harrington, *American population before the federal census of 1790*, Nueva York, 1932, y Stella H. Sutherlan, *Population distribution in colonial America*, Nueva York, 1936. Los cálculos difieren a veces considerablemente. Para Virginia, por ejemplo, oscilan entre 300.000 y 500.000.
5. Adam Smith, *The wealth of nations*, 2 tomos, Every Man's Library, sin fecha, *I*, p. 371. Sung Bok Kim, «A new look at the great landlords of fifghteenth - century New York», *William and Mary Quarterly, 27*, 1970, pp. 581-614.
6. Carl Bridenbaugh, *Myths and realities: societies of the colonial South*, Baton Rouge, 1952.
7. Greene y Harrington, *American population;* datos muy inseguros.
8. Sam Bass Warner, Jr., *The Private city: Philadelphia in three periods of its growth*, Filadelfia, 1968, p. 5.
9. Carl Bridenbaugh, *Cities in revolt: urban life in America, 1743-1776*, Nueva York, 1955, pp. 418 ss.
10. Warner, *Private city*, p. 9.
11. *Pennsylvania Packet*, 18 de marzo de 1776.
12. John Murrin, «Review essay», *History and Theory*, 11, 1972, pp. 248-250.
13. Willi Paul Adams y Angela Meurer Adams, comps., *Die amerikanische Revolution in Augenzeugenberichten*, Munich, 1976, p. 262.
14. Jackson Turner Main, «Social origins of a political elite: the Upper House in the revolutionary era», *The Huntington Library Quarterly*, 27, 1963-64, pp. 147-158.

15. Jackson Turner Main, «Government by the people: The American revolution and the democratization of the legislatures», *William and Mary Quarterly*, 23, 1966, pp. 391-407.

16. *Adissertation on the political union and constitution of the thirteen United States of North America*, Filadelfia, 1783, p. 3.

17. Jackson T. Main, *Political parties before the Constitution*, Chapel Hill, 1973, pp. 392-393.

18. Edición de bolsillo con un buen índice: Alexander Hamilton, James Madison y John Jay, *The federalist papers*, compilado por Clinton Rossiter, Nueva York, Mentor Books, 1961.

19. Sentencia en el proceso Vanhorne's Lessee contra Dorrance, 2, Dallas, 304.

20. Citado por Frank J. Schechter en «The early history of the Tradition of the Constitution», *American Political Science Review*, 9, 1915, p. 733.

21. David Hackett Fischer, *The revolution of American conservatism: the Federalist party in the era of Jeffersonian democracy*, Nueva York, 1965, p. 188. Véase J. R. Pole, *Political representation in England and the origins of the American Republic*, Londres, 1966, pp. 543-562.

22. Sobre el uso en la época de la expresión *«fostering hand of government»* véase E. A. Johnson, «Federalism, pluralism and public policy», *Journal of Economic History*, 22, 1962, pp. 427-444. Ahí se encuentran también explicaciones del concepto *«mixed economy»*.

23. Citado por Stuart Gerry Brown en *The first republicans: political philosophy and public policy in the party of Jefferson and Madison*, Syracuse, 1954, p. 55.

24. Stuart Bruchey, *The roots of American economic growth, 1607-1861*, Nueva York, 1968, p. 112. (*Las raíces del desarrollo económico norteamericano* (1607-1861), México, UTEHA.)

25. Paul Goodman, *The democratic-republicans of Massachusetts*, Cambridge (Mass.), 1964, y Fischer, *Revolution of American conservatism*.

26. Extracto del discurso de despedida, en Henry Steele Commager, comp., *Documents of American history*, Nueva York, 7.ª edición, 1962, I, pp. 169-175.

27. Ambas citas en Samuel Flagg Bemis, «James Madison», en Bemis, comp., *The American secretaries of State and their diplomacy*, 17 tomos, Nueva York, 1927 ss., III, pp. 34 y 35.

28. Messages and papers of the presidents, 1789-1897, compilado por James D. Richardson, 10 tomos, Washington, 1896-1899, I, p. 323.

29. Curtis P. Nettels, *The emergence of a national economy, 1775-1815*, Nueva York, 1962, pp. 285-286.

30. *The works of the honorable James Wilson*, Filadelfia, 1804, III, p. 299.

31. Henry Adams, *History of the United States of America during the first Administration of Thomas Jefferson*, 9 tomos, Nueva York, 1889-1891, IX, p. 240.

Capítulo 2

1. Charles C. Tansill, comp., *Documents illustratives of the formation of the Union of the American States*, Washington D. C., 1927, p. 471.

2. Alexander H. Stephens, *A constitutional view of the war between the States*, 2 vols., Chicago, 1868-70, I, pp. 137-142.

3. Jackson en James D. Richardson, comp., *A compilation of the messages and papers of the presidents, 17891897*, 10 vols., Washington, 1900, II, página 650. Webster en J. W. McIntyre, comp., *Writtings and speeches of Daniel Webster*, 18 vols., Boston, 1903, IV, pp. 200-201.

4. Para un análisis de las variaciones climatológicas y su influencia sobre las diferencias regionales, véase Ulrich B. Phillips, *Life and labor in the Old South,* Boston, 1929, y Rupert B. Vance, *Human geography of the South.* Chapel Hill, 1932.

5. «Journal of Josiah Quincy, Junior», Massachusetts Historical Society, *Proceedings,* vol. 49, 1916, p. 454. Rutledge en E. E. Burnett, comp., *Letters of members of the Continental Congress,* 8 vols., Washington, 1921-1936, I, p. 517.

6. United States Bureau of the Census, *Negro population in the United States, 1790-1915,* Washington D. C., 1918.

7. Kenneth M. Stampp, *The peculiar institution: slavery in the ante-bellum South,* Nueva York, 1956. *(La esclavitud en los Estados Unidos. La institución peculiar,* Barcelona, Dikos-Tan, 1966); Stanley M. Elkins, *Slavery: a problem in American institutional and intellectual life,* Chicago, 1959; Eugene Genovese, *The world the slaveholders made,* Nueva York, 1969; Robert William Fogel y Stanley L. Engerman, *Time on the cross,* Boston, 1974.

8. Rollin G. Osterweis, *Romanticism and nationalism in the Old South,* New Haven, 1949; W. R. Taylor, *Cavalier and yankee,* Nueva York, 1961.

9. H. Shelton Smith, *In his image but... Racism in Southern religion, 1780-1910,* Durham (Carolina del Norte), 1972.

10. Richard Hofstadter, «John C. Calhoun: the Marx of the master class», en Richard Hofstadter, *The American political tradition,* Nueva York, 1948, pp. 68-92. *(La tradición política americana,* Barcelona, Seix Barral, 1969).

11. Philip J. Staudenraus, *The African colonization movement, 1816-1865,* Nueva York, 1961.

12. Gilbert H. Barnes, *The anti-slavery impulse,* Nueva York, 1933.

13. Charles M. Wiltse, *John C. Calhoun: Nullifier, 1829-39,* Indianápolis, 1949.

14. John L. Thomas, *The Liberator: William Lloyd Garrison,* Boston, 1963.

15. Norman Ratner, *Powder keg: Northern oposition to the anti-slavery movement,* Nueva York, 1968, y Leonard L. Richards, *Gentlemen of property and standing: anti-abolition mobs in Jacksonian America,* Nueva York, 1970.

16. Russell B. Nye, *Fettered freedom: civil liberties and the slavery controversy, 1830-1860,* East Lansing (Michigan), 1949.

17. David Brion Davis, *The slave-power conspiracy and the paranoid style,* Baton Rouge (Luisiana), 1969.

17 a. Las simpatías de los trabajadores e inmigrantes (especialmente irlandeses) en las ciudades del Norte por el Partido Demócrata se basaban en la ayuda social directa que las organizaciones locales del partido ofrecían a los recién inmigrados en ciudades como Nueva York y Chicago, y en su antipatía hacia los competidores negros en el mercado de trabajo de los obreros no cualificados (véase p. 213). En el siglo XX el Partido Demócrata consolidó su fama de partido del hombre humilde mediante las medidas sociales del New Deal (véanse pp. 23 ss.). Desde la década de 1930 goza también del apoyo de muchos sindicatos, especialmente del CIO, de los negros y del *liberal establishment* en el ámbito universitario. En la misma época aumentaron las tensiones dentro del Partido Republicano entre los intereses del *big business* y los pequeños comerciantes, igualmente patrióticos y conservadores, pero con menos capital. Las discusiones sobre el contenido del programa se efectuaban, ya en la década de 1870, menos entre los dos grandes partidos que entre alas dentro de los mismos, de suerte que para la legislación federal los acuerdos entre los demócratas conservadores del Sur, por ejemplo, y los republicanos conservadores del Norte eran a menudo más importantes que lo que decían los programas de los partidos (nota del compilador).

18. Stephens, *A constitutional view...,* I, pp. 137-142

19. Georg Fitzhugh, *Sociology of the South*, Richmond, 1954, p. 203.
20. F. L. Owsley, *State rights in the Confederacy*, Chicago, 1925.
21. David M. Potter, «Jefferson Davis and the political factors in Confederate defeat», en David Donald, comp., *Why the North won the Civil War*, Nueva York, 1965, pp. 91-112.
22. Roy P. Basler, comp., *The collected works of Abraham Lincoln*, 8 vols., New Brunswick (Nueva Jersey), 1953, v, p. 388.
23. Rayford W. Logan, *The Negro in American life and thought: the nadir, 1877-1901*, Nueva York, 1954.

Capítulo 3

1. Citado en *Frontier and Section: Selected Essays of Frederick Jackson Turner*, Englewood Cliffs, 1961, pp. 49-50.
2. *Ibidem*, p. 37.

Capítulo 4

1. La cifra exacta nunca se podrá establecer. Así, por ejemplo, los inmigrantes que llegaron por Canadá y México no se contaron de modo completo hasta 1908, y la definición del término inmigrante ha variado a lo largo del tiempo. La cifra total tampoco incluye el número de negros que fueron llevados a los Estados Unidos antes de la guerra civil con el comercio ilegal de esclavos. Su tipo de «emigración» peculiar y los prejuicios racistas que se oponían a ella no permiten tratar a fondo su destino dentro de la problemática de este capítulo.
2. Harry Jerome, *Business Cycles*, Nueva York, 1926, p. 208; Dorothy S. Thomas, *Social and Economic Aspects of Swedish Population Movements, 1750-1933*, Nueva York, 1941, p. 166; Brinley Thomas, *Migration and Economic Growth: A Study of Great Britain and the Atlantic Economy*, Cambridge, 2.ª edición, 1973, pp. 83-113 y 116-118. *(Migración y desarrollo económico*, París, UNESCO, 1961.)
3. Victor R. Greene, *The Slavic Communnity on Strike: Immigrant Labor in Pennsylvania Anthracite* Notre Dame (Indiana), 1968, p. 27.
4. Un *padrone* «disponía de una red de relaciones personales en su patria, reclutaba obreros que se comprometían a trabajar para él durante un año, pagaba su pasaje a América y se procuraba una garantía al hipotecar los bienes raíces de los padres o de otros parientes. Este método se practicaba a fines del siglo XIX en Italia y Grecia». Philip Taylor, *The Distant Magnet: European Emigration to the U.S.A.*, Londres, 1971, p. 98. Véase también Robert F. Harney, «Tre Padrone and the Immigrant», *Canadian Review of American Studies*, 5, 1974, pp. 101-118.
5. Taylor, *Distant Magnet*, p. 64; Gerald Gilbert Govorchin, *Americans from Yugoslavia*, Gainesville (Florida), 1961, pp. 6, 44, 47.
6. Constantine M. Panunzio, *The Soul of an Immigrant*, Nueva York, 1921, pp. 64-65.
7. Percy C. Ebbutt, *Emigrant Life in Kansas*, Londres, 1886, p. 1.
8. Panunzio, *Soul of an Immigrant*, pp. 77-78.
9. Los datos generales sobre la distribución de los grupos de ocupación están basados en Edward P. Hutchinson, *Immigrants and Their Children, 1850-1950*, Nueva York, 1956, especialmente pp. 215-216.
10. Citado por Mary Roberts Coolidge, *Chinese Inmmigration*, Nueva York, 1909, p. 87.
11. Citado por Harry H. L. Kitano, *Japanese Americans: The Evolution of a Subculture*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1969, p. 16.

12. Mary Antin, *The Promised Land*, Boston, 1912, p. 187.

13. La distinción entre los dos tipos de asimilación procede de la obra fundamental de Milton M. Gordon, *Assimilation in American Life: The Role of Race, Religion, and National Origins*, Nueva York, 1964.

14. Citado por Leonard Covello, *The Social Background of the Italo-American School Child*, Leiden, 1967, p. 291.

15. Emery S. Bogardus, *Essentials of Americanization*, Los Angeles, 1919, p. 11.

16. Antin, *Promised Land*, p. 273.

17. Leo F. Schnore y Peter R. Knights, «Residence and Social Structure: Boston in the Ante-Bellum Period», en Stephan Thernstrom y Richard Sennett, comps., *Nineteenth-Century Cities*, New Haven, 1969, p. 253.

18. Everett V. Zorbaugh, *The Gold Coast and the Slum*, Chicago, 1929, p. 164.

19. Nathan Kantorowitz, «Ethnic and Racial Segregation in the New York Metropolis, 1960», *American Journal of Sociology*, 74, 1968-1969, p. 693.

20. Paul Frederick Cressey, «Population Succession in Chicago, 1898-1930», *American Journal of Sociology*, 44, 1938-1939, pp. 61, 69.

21. Louis Wirth, *The Ghetto*, Chicago, 1928, p. 8

Capítulo 5

1. El uso actual del término no tiene nada que ver con el liberalismo económico. En el sentido americano de la palabra, *liberal* designa hoy, esencialmente, la actitud política de quien *a)* reconoce la existencia de un problema social antes que su conciudadano conservador; *b)* está dispuesto antes que éste a aplicar la fuerza del gobierno para resolver el problema; *c)* intenta defender, frente a la fuerza del gobierno que empieza a regular su vida con pretensiones colectivas, el marg[illegible] de libertad del individuo, y *d)* cree, a diferencia de su conciudadano radical, socialista por ejemplo, en la rentabilidad, capacidad de perfeccionamiento y adaptación del sistema político existente. A continuación se utilizará *liberal* en este sentido. *(Nota del Editor.)*

2. James Leiby, *Carrol Wright and labor reform: the origins of labor statistics*, Cambridge (Massachusetts), 1960, p. 115; Ashok V. Dessai, *Real wages in Germany 1871-1913*, Oxford, 1968, p. 1; E. H. Phelps Brown, *A century of pay: the course of pay and production in France, Germany, Sweden, the United Kingdom and the United States of America, 1860 bis 1960*, Londres, 1968, pp. 29-31.

3. Robert W. Hunter, *Poverty*, Nueva York, 1965, p. vi.

4. Stephan, Thernstrom, «Working-class mobility in industrial America», en Melvin Richter, comp., *Essays in theory and history: an approach to the social sciences*, Cambridge (Massachusetts), 1970, pp. 227-228.

5. Richard Sennett, *Families against the city: middle class houses of industrial Chicago, 1872-1890*, Cambridge (Massachusetts), 1960, pp. 104-113.

6. Richard Hofstadter, *The age of reform: from Bryan to F. D. R.*, Nueva York, 1955, pp. 60-93.

7. Selig Perlman, *A theory of the labor movement*, Nueva York, 1928, página 161.

8. Louis Hartz, *The liberal tradition in America: an interpretation of American political thought since the Revolution*, Nueva York, 1955.

9. John R. Commons, «Class conflict: is it growing in America, and is it inevitable? (Discussion before the American Sociological Society, December, 1906)», en *Labor and administration*, Nueva York, 1923, pp. 72, 78.

10. Stephan Thernstrom, *The other Bostonians: poverty and progress in the American metropolis, 1880-1970*, Cambridge (Massachusetts), 1973, pp. 258-60.

11. Tom Rishoj, «Metropolitan social mobility, 1850-1950: the case of Copenhagen», *Quality and Quantity*, 5, junio de 1971, pp. 131-140.
12. Benedetto Croce, *Storia d'Europa nel secolo decimonono*, 2 vols., Bari, 1932, p. 267.
13. Hofstadter, *Age of reform*, pp. 131-172.
14. Gabriel Kolko, *The triumph of conservatism: a reinterpretation of American history, 1900-1915*, Nueva York, 1963; William Appleman Williams, *The contours of American history*, Cleveland, 1961, pp. 343-425.
15. Kolko, *Triumph of conservatism*, Chicago, 1967, p. 287.
16. Walter LaFeber, *The new empire: an interpretation of American expansion, 1860-1898*, Ithaca (Nueva York), 1963; William Appleman Williams, *The tragedy of American diplomacy*, ed. corregida y aumentada, Nueva York, 1961.

Capítulo 6

1. Charles P. Kindleberger, *Die Weltwirtschaftskrise, 1929-1939*, Munich, 1973, p. 121.
2. Kindleberger, *Weltwirtschaftskrise*, pp. 181-182.
3. R. A. C. Parker, *Das Zwanzigste Jahrhundert, I, 1918-1945*, Francfort, Fischer Weltgeschichte, vol. 34, 1967, p. 340. *(El siglo XX. Europa, 1918-1945*, Historia Universal Siglo XXI, vol. 34, Madrid, Siglo XXI, 1978.)
4. Stephen E. Ambrose, *Rise to Globalism: American Foreign Policy since 1938, Baltimore*, 1971, pp. 38-39.

Capítulo 7

1. Perrett, *Days of Sadness, Years of Triumph*, Nueva York, 1973, pp. 10, 11.
2. Polenberg, *War and Society*, Nueva York, 1972, p. 73.
3. Davis R. B. Ross, *Preparing for Ulysses: Politics and Veterans During World War* II, Nueva York, 1969, pp. 34-55.
4. Saul D. Alinsky, *John L. Lewis*, Nueva York, 1949, pp. 286-288.
5. Perrett, *Days of Sadness, Years of Triumph*, p. 347.
6. E. Franklin Frazier, *The Negro in the United States*, Nueva York, 1969, p. 606.
7. Neil A. Wynn, «Black Attitudes toward Participation in the American War Effort, 1941-1945», *Afro-American Studies*, 3, junio de 1972, pp. 13-19.
8. Harvard Sitkoff, «The Detroit Riot of 1943», *Michigan History*, LVIII, 1969, pp. 188-194.
9. William C. Berman, *The Politics of Civil Rights in the Truman Administration*, Columbus (Ohio), 1970, pp. 30-82, 238-240.
10. Richard O. Davies, *Housing Reform During the Truman Administration*, Columbia (Misisipí), 1966, pp. 64, 136.
11. Howard K. Smith, *The State of Europe*, Nueva York, 1949, p. 92, y David M. Potter, *People of Plenty*, Chicago, 1954, pp. 81-83.
12. John E. Mueller, *War, President and Public Opinion*, Nueva York, 1973, p. 40.
13. Daniel Bell, *The End of Ideology: On the Exhaustion of Political Ideas of the Fifties*, Nueva York, 1962, pp. 218, 265-267. *(El fin de las ideologías*, Madrid, Tecnos, 1964.)
14. Brown vs. Board of Education of Topeka (347 U. S. 483, 1954) y Cooper vs. Aaron (358 U. S. 1, 1958), en Henry Steele Commager, comp., *Documents of American History*, 7.ª ed. Nueva York, 1963, pp. 619, 663.
15. James Baldwin, citado por Louis E. Lomax, *The Negro Revolt*, Londres, 1963, p. 77.

16. Martin Mayer, *Madison Avenue U.S.A.: The Inside Story of American Advertising*, Londres, 1958, pp. 36, 39-40.

17. Dwight MacDonald, «Our Invisible Poor», *The New Yorker*, 19 de enero de 1963, pp. 82-132.

18. Louis A. Ferman, comp., *Poverty in America: A Book of Readings*, Ann Arbor (Michigan), 1965, p. XIX.

Capítulo 8

1. Kennedy, *Inaugural message*, 20 de enero de 1961, en Henry Steele Commager, *Documents of American History*, 7ª ed., Nueva York, 1963, páginas 688-689.

2. Theodore Sorensen, *Kennedy*, Londres, 1966, pp. 497-500. (*Kennedy*, 2 vols., Barcelona, Grijalbo, 33 ed., 1972).

3. Lyndon B. Johnson, *The Vantage Point: Perspectives of the Presidency, 1963-69*, Londres, 1971, pp. 77. (*Memorias de un presidente*, Barcelona, Dopesa, 1971.)

4. *Ibid.*, pp. 342-343.

5. Ronald Steele, *Pax Americana*, Nueva York, 1970, pp. 255, 10. (*Pax americana*, Barcelona, Lumen, 1970.)

6. Ralph F. de Bedts, *Recent American History: 1945 to the Present*, Homewood (Illinois), 1973, p. 301.

7. Johnson, *op. cit.*, pp. 326, 342-343.

8. Christopher Tugendhat, *The Multinationals*, Londres, 1971, pp. 24-32. (*Las empresas multinacionales*, Madrid, Alianza, 1973).

9. Eisenhower, *Farewell address*, 17 de enero de 1961, en Commager, *Documents of American History*, pp. 686-687.

Capítulo 9

1. Raphael Littauer y Norman Uphoff, comps., *The Air War in Indochina*, ed. rev., Boston, 1972, p. V.

2. Richard B. Morris, comp., *Encyclopedia of American History*, Bicentennial edition, Nueva York, 1976, p. 505 y editorial «Those Who Served», del *Washington Post*, en el *International Herald Tribune*, 10 de enero de 1977.

3. Las cifras son inciertas. Proceden de *The New Republic*, 25 de diciembre de 1976 y de una noticia de UPI fechada en Washington el 16 de enero de 1977 y publicada al día siguiente en el *International Herald Tribune* sobre el informe de Lawrence Baskir «Reconciliation after Vietnam».

4. Citado por *The Fall of a President*, por los redactores del *Washington Post*, Nueva York, 1974, p. 134. (*La caída de un presidente*, Barcelona, Sedmay, 1975).

5. Howard F. Bremer, comp., *Richard M. Nixon, 1913—*, Dobbs Ferry (Nueva York), 1975, p. 79.

6. *Congressional Quarterly Weekly Report*, 20 de noviembre de 1976, p. 3210.

7. John Herbers en el *New York Times*, 6 de marzo de 1973.

8. En el interrogatorio del Ad Hoc Committee on Impoundment of Funds, en enero de 1973, citado por Marcus Raskin, *Notes on the Old System*, Nueva York, 1974, p. 75.

9. *The Fall of a President*, pp. 198-202.

10. William Greider en *The Fall of a President*, p. 29.

11. Para la discusión anterior véase *The Congressional Digest*, vol. 51, número 3, marzo de 1972, y Thomas E. Cronin, *The State of the Presidency*, Boston, 1975, pp. 298-306.

12. Commission of the CIA Activities within the United States, *Report to the President, June 1975*, Washington, Government Printing Office, 1975, p. 173, y Anthony Lewis, «Not Above the Law», *International Herald Tribune*, 4 de enero de 1977.

13. Extractos del informe del Select Intelligence Committee de la Cámara de Representantes en *The New York Times*, 26 de enero de 1976.

14. Según el United States Bureau of the Census, *Statistical Abstract of the United States 1975*, Washington, 1975, pp. 26, 34, 102.

15. Sar A. Levita y otros, *Still a Dream: The Changing Status of Blacks since 1960*, Cambridge (Massachusetts), 1975; John Nordheimer, «Spirit of '76 in Nation and New York: Self-Doubt, Hope, and Pride», *New York Times*, 5 de julio de 1976. Véanse también los artículos de Current History, vol. 67, número 399, noviembre de 1974.

16. *Statistical Abstract of the United States 1975*, p. 686.

17. *Congressional Quarterly Weekly Report*, 15 de mayo de 1976, pp. 1.171-1.175.

Bibliografía

Las siguientes indicaciones bibliográficas están concebidas únicamente como primer recurso. Hay que señalar que en las referencias de cada capítulo no se repiten los títulos que se dan en la parte general. Esto es especialmente válido para la bibliografía y los gráficos. Una gran parte de la bibliografía especializada sobre historia, política y sociología americanas y sobre otros temas puede encontrarse en el John F. Kennedy Institut für Nordamerikastudien de la Universidad Libre de Berlín. La biblioteca dispone también de un catálogo central de las existencias de otros institutos americanos de Alemania Occidental, proporciona información y está sujeta al sistema de préstamos de las bibliotecas alemanas

OBRAS DE CARACTER GENERAL

1. *Bibliografías*

Referencias bibliográficas actuales, también sobre publicaciones periódicas, en las revistas *American Historical Review*, *Journal of American History*, *Reviews in American History*, *American Quarterly*, *William and Mary Quarterly* (hasta 1815) y *America: History and Life* (con *abstracts*). Para los catálogos anuales, *Books in Print* publica una *Subject Guide to Books in Print* en dos volúmenes. La *Encyclopedia Britannica* (1.ª ed., 1974) contiene, junto con artículos informativos, referencias bibliográficas al final de cada artículo.

Bibliografía general publicada en forma de libro:

FREIDEL, Frank, comp., *Harvard guide to American history*, 2 vols., ed. revisada, Cambridge (Massachusetts), 1974.

GUGGISBERG, Hans R., «Vereinigte Staaten von Amerika», en *Historische Zeitschrift*, número extraordinario núm. 2, Munich, 1965, pp. 428-546.

HESS, Werner y otros, comp., *Bibliographie zum Studium der Geschichte der Vereinigten Staaten von Amerika*, Paderborn, 1975.

U. S. Library of Congress, *A guide to the study of the United States of America*, Washington, 1960.

2. *Obras de consulta y estadísticas*

Dictionary of American biography, 22 vols., Nueva York, 1928-1958. Cubre hasta 1940.

Dictionary of American history, 6 vols., 2.ª ed. revisada, 1942.

GARRATY, John A. y STEINSTERN, L., *Encyclopedia of American biography*, Nueva York, 1974.

JOHNSON, Thomas H., *The Oxford companion to American history*, Nueva York, 1966.

MORRIS, Richard B., comp., *Encyclopedia of American history*, Bicentennial edition, Nueva York, 1976.

U. S. Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975.

U. S. Bureau of the Census, *Statistical abstract of the United States: 1975*, Washington, 1975. Publicación anual.

3. *Exposiciones generales, interpretaciones y colecciones*

ALLEN, Frederick Lewis, *The big change: America transforms itself, 1900 to 1950*, Nueva York, 1952.
ALLEN, Harry C., *A concise history of the United States*, 2.ª ed., Londres, 1970.
ANGERMANN, Erich, *Die Vereinigten Staaten von Amerika (1917-1960)*, Munich, 1966.
ANGERMANN, Erich, «Die Vereinigten Staaten von Amerika von Frieden in Gent (1814) bis zum Frieden von Versailles (1919)», *Historia Mundi*, compilado por Fritz Valjavec, vol. 10, Berna, 1961, pp. 253-331.
BARTLETT, Richard A., *The new country: a social history of the American frontier, 1776-1890*, Nueva York, 1974.
BERTHOFF, Rowland, *A unsettled people: social order and disorder in American history*, Nueva York, 1974.
BLUM, John M. y otros, *The national experience: a history of the United States*, Nueva York, 1973.
COMMONS, John R. y otros, comp., *A documentary history of Americ... industrial society*, 10 vols., Cleveland (Ohio), 1910-1911.
CURRENT, Richard N. y otros, *American history: a survey*, 4.ª ed., Nueva York, 1975.
CURTI, Merle y otros, *Geschichte Amerikas*, Francfort, 1958.
DEGLER, Carl N., *Out of our past: the forces that shaped modern America*, 2.ª ed., Nueva York, 1970.
FAULKNER, Harold U., *Der Weg zur Weltmacht: Geschichte der politischen und sozialen Entwicklung der Vereinigten Staaten von Amerika*, trad. por Kurt Hesse, Wiesbaden, 1950.
FOHLEN, Claude, *L'Amérique anglo-saxonne depuis 1815*, 2.ª ed., París, 1969. (*La América anglosajona de 1815 hasta nuestro días*, Barcelona, Labor, 1967).
FOHLEN, Claude, *La société américaine 1865-1970*, París, 1973.
GARRATY, John A., *A short history of the American nation*, Nueva York, 1974.
GUGGISBERG, Hans R., *Geschichte der USA*, 2 vols. Stuttgart, 1975.
MORISON, Samuel E. y otros, *The growth of the American Republic*, 6.ª ed., 2 vols., Nueva York, 1969.
POTTER, David, *People of plenty: economic abundance and the American character*, Chicago, 1954.
THISTLETHWAITE, Frank, *America and the Atlantic Community: Anglo-American aspects, 1790-1850*, Nueva York, 1963.
WIEBE, Robert, H., *The segmented society: an historical preface to the meaning of America*, Nueva York, 1975.
WOODWARD, C. Vann, comp., *The comparative approach to American history*, Nueva York, 1968.

4. *El campo (geografía histórica y cultural, colonización del Oeste, urbanización, protección de la naturaleza y del medio ambiente)*

a) Geografía histórica y cultural

BROWN, Ralph H., *Historical geography of the United States*, Nueva York, 1948.
HOFMEISTER, Burkhard, *Nordamerika*, 4.ª ed., Francfort, 1975.
MEINIG, Donald W., *The great Columbia plain: a historical geography, 1805-1910*.

WHITE, C. Langdon y otros, *Regional geography of Anglo-America*, 4.ª ed. Englewood Cliffs, (Nueva Jersey), 1974.
ZELINSKY, Wilbur, *The cultural geography of the United States*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1973.

b) Colonización del Oeste

BILLINGTON, Ray A., *Westward expansion: a history of the American frontier*, 4.ª ed., Nueva York, 1974.
BOGUE, Allan G. y otros, comp., *The West of the American people*, Itasca, (Illinois), 1970. Umfassende Anthologie.
STAMMEL, Heinz J., *Der Cowboy, Legende und Wirklichkeit von A-Z: Ein Lexikon der amerikanischen Pioniergeschichte*, Gütersloh, 1972.
TURNER, Frederick Jackson, *Frontier and section, selected essays*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1961.
WEBB, Walter P., *The great frontier*, 2.ª ed., Austin (Texas), 1964.
WEBB, Walter P., *The great plains*, Boston, 1959.

c) Urbanización

GREEN, Constance, *The rise of urban America*, Londres, 1966.
MCKELVEY, Blake, *American urbanization: a comparative history*, Glencoe (Illinois), 1973.
MILLER, Zane L., *The Urbanization of modern America: a brief history*, Nueva York, 1973.
WARNER, Sam Bass, Jr., *The urban wilderness: a history of the American city*, Nueva York, 1972.

d) Protección de la naturaleza y del medio ambiente

LINTON, Ron M., *Terracide: America's destruction of her living environment*, Boston, 1970.
NASH, Roderick, comp., *American environment: readings in the history of conservation*, 2.ª ed., Reading (Massachusetts), 1975.
SMITH, Frank, E., comp., *Conservation in the United States: a documentary history*, 5 vols., Nueva York, 1971.

5. *Sociedad*

a) Bibliografía

GROB, Gerald N., comp., *American social history before 1860*, Northbrook, (Illinois), 1970.
BREMNER, Robert H., comp., *American social history since 1860*, Northbrook (Illinois), 1971.
HERBST, Jürgen, comp., *The history of American education*, Northbrook, (Illinois), 1973. Esbozo muy amplio.

b) Estructura social

BENDIX, Reinhard y LIPSET, Seymour M., comp., *Class, status and power A reader in social stratification*, ed. revisada, Nueva York, 1966. (*Clase, status y poder*, 3 vols., Madrid, Euramérica, 1972-73).
DAHRENDORF, Ralph, *Die angewandte Aufklärung: Gesellschaft und Soziologie in Amerika*, Munich, 1963. (*Sociedad y sociología. La ilustración aplicada*, Madrid, Tecnos, 1966).
KOLKO, Gabriel, *Wealth and power in America: an analysis of social class and income distribution*, Nueva York, 1962. (*Riqueza y poder en Estados Unidos*, México, Fondo de Cultura Económica, 1964).

PESSEN, Edward, comp., *Three centuries of social mobility in America*, Lexington (Massachusetts), 1974. Antología.

ROACH, Jack L. y otros, *Social stratification in the United States*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1969.

TRATTNER, Walter, *From Poor Law to welfare State: a history of social welfare in America*, Nueva York, 1974.

c) Los indios (véase también capítulo 2)

DEBO, Angie, *History of the Indians of the United States*, Norman (Oklahoma), 1970.

DRIVER, Harold E., *Indians of North America*, 2.ª ed. revisada, Chicago, 1969.

HAGAN, William T., *American Indians*, Chicago, 1961.

HARTMANN, Horst, *Die Plains- und Prärie-Indianer Nordamerikas*, Berlín, 1973.

JACOBS, Wilbur R., *Dispossessing the American Indian*, Nueva York, 1972.

LINDIG, Wolfgang, «Die Kulturen der Eskimo und Indianer Nordamerikas», en Eugen Thurnher, comp., *Handbuch der Kulturgeschichte*, Francfort, 1972.

LINDIG, Wolfgang y MÜNZEL, Mark, *Die Indianer: Kulturen und Geschichte der Indianer Nord-, Mittel- und Südamerikas*, Munich 1976.

SMITH, Dwight, comp., *Indians of the United States and Canada: a bibliography*, nueva edición, Santa Bárbara (California), 1974.

SPICER, Edwad H., *A short history of the Indians of the United States*, Nueva York, 1969.

WASHBURN, Wilcomb E., *The Indian and the White man*, Nueva York, 1964.

WASHBURN, Wilcomb E., comp., *The American Indians and the United States*, 4 vols., Nueva York, 1973.

d) Los negros (véase también capítulo 2, 5-8).

FRANKLIN, John Hope, *From slavery to freedom*, Nueva York, 1974.

MEIER, August y RUDWICK, Elliot, *From plantation to ghetto*, 3.ª ed., Nueva York, 1976.

SCHLOTT, Gerhard, *Das Negerproblem in den USA: Trennung oder Verschmelzung der Rassen*, 2.ª ed., Opladen, 1970.

6. *Economía*

(Para el movimiento obrero, véase el capítulo 5, parte 7)

a) Bibliografía

TAYLOR, George R., comp., *American Economic history before 1860*, Northbrook (Illinois), 1969.

KIRKLAND, Edward C., comp., *American economic history since 1860*, Northbrook (Illinois), 1971.

b) Exposiciones

CAROSSO, Vincent P. y otros, *Investment banking in America: a history*, Cambridge (Massachusetts), 1970.

CLOUGH, Shepard B. y MARBURG, Theodore, *The economic basis of American civilization*, Nueva York, 1968.

FAINSOD, Merle y GORDON, Lincoln, *Government and American economy*, 3.ª ed., Nueva York, 1959.
FOGEL, Robert W. y ENGERMAN, Stanley L., *The reinterpretation of American economic history*, Nueva York, 1971.
HACKER, Louis M., *The Course of American economic growth and development*, Nueva York, 1970.
HACKER, Louis M., *The triumph of American capitalism*, Nueva York, 1940.
HARRIS, Seymour E., *American economic history*, Nueva York, 1961.
JAEGER, Hans, *Geschichte der amerikanischen Wirtschaft im 20. Jahrhundert*, Wiesbaden, 1973.
KIRKLAND, Edward C., *History of American economic life*, 4.ª ed., Nueva York, 1969. (*Historia económica de Estados Unidos*, México, FCE, 2.ª edición, 1947).
NORTH, Douglass C., *Growth and welfare in the American past*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1966. (*Una nueva historia económica. Crecimiento y bienestar en el pasado de los Estados Unidos*, Madrid, Tecnos, 1969).
SLICHTER, Sumner H., *Economic Growth in the United States: its history, problems and prospect*, Baton Rouge, 1961.

7. *Ideas sociales, políticas, económicas y religiosas*
(Véase también el capítulo 5, parte 4 y 9).

AHLSTROM, Sidney E., *A religious history of the American people*, New Haven, 1972.
ARIELI, Yehoshua, *Individualism and nationalism in American ideology*, Cambridge (Massachusetts), 1964.
BENDER, Thomas, *Toward an urban vision: ideas and institutions in nineteenth century America*, Lexington (Kentucky), 1975.
BLANKE, Gustav H., *Der amerikanische Geist: Begriffs- und wortgeschichtliche Untersunchungen*, Meisenheim, 1956.
BOTTOMORE, T. B., *Critics of Society: radical thought in North America*, Nueva York, 1968.
BRUMM, Ursula, «Fortschrittsglaube und Zivilisationsfeindschaft im amerikanischen Geistesleben des 19. Jahrhunderts», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 6 (1961), pp. 75-88.
BURR, Nelson R., comp., *Religion in American life*, Northbrook (Illinois), 1971.
COMMAGER, Henry S., *The American mind: an interpretation of American thougth and character since the 1880's*, New Haven, 1950. (*Vida y espíritu de Norteamérica*, Barcelona, Ariel, 1956).
CURTI, Merle, *The growth of American thought*, 3.ª ed., Nueva York, 1964.
DORFMAN, Joseph, *The economic mind in American civilization, 1606 to 1933*, 5 vols. Nueva York, 1946-1959.
GABRIEL, Ralph H., *The course of American democratic thought*, 2.ª ed., Nueva York, 1956.
HOFSTADTER, Richard, *Social darwinism in American thought*, ed. revisada, Boston, 1955.
MARX, Leo, *The machine in the garden: technology and the pastoral ideal in America*, Nueva York, 1967.
PERSONS, Stow, *American minds: a history of ideas*, Nueva York, 1958.
SCHLESINGER, Arthur M., Jr. y WHITE, Morton, comps., *Paths of American thought*, Boston, 1963, 1970.
SMITH, Henry Nash, *Virgin land: the American West as symbol and myth*, Cambridge (Massachusetts), 1950; con nuevo prólogo, 1970.

WISH, Harvey, *Society and thought in America*, 2 vols., Nueva York 1950-1962.

8. *Sistema de gobierno, política*

BINKLEY, Wilfried E., *American political parties*, 4.ª ed., Nueva York, 1963.
BROGAN, Denis W., *Politics in America*, ed. revisada, Nueva York, 1969.
CHAMBERS, William Nisbet y BURNHAM, Walter Dean, comp., *The American party systems*, 2.ª ed., Nueva York, 1975.
DAHL, Robert A., *Democracy in the United States: promise and performance*, 2.ª ed., Chicago, 1972.
FRAENKEL, Ernst, *Das amerikanische Regierungssystem*, 2.ª ed., Colonia, 1962.
HOFSTADTER, Richard, *The American political tradition and the men who made it*, Nueva York, 1948. (*La tradición política americana y los hombres que la forjaron*, Barcelona, Seix Barral, 1969).
KELLY, Alfred H. y HARBISON, Winfred, *The American Constitution*, 4.ª ed., Nueva York, 1970.
KLEINSTEUBER, Hans J., *Die USA: Politik, Wirtschaft, Gesellschaft: Eine Einführung*, Hamburgo, 1974.
LEES, John D., *The political system of the United States*, Londres, 1969.
MERKL, Peter H., *Politische Soziologie der USA*, Wiesbaden, 1976.
MILLIS, Walter, *Armies and men: a study in American military history*, Londres, 1958.
SHELL, Kurt L., *Das politische System der USA*, Stuttgart, 1975.
VILE, M. J. C., *Politics in the USA*, 2.ª ed., Londres, 1976.

9. *Relaciones internacionales*

AMBROSE, Stephen E., *Rise to globalism: American foreign policy since 1938*, Baltimore, 1971.
BESSON, Waldemar, *Von Roosevelt bis Kennedy: Grundzüge amerikanischer Außenpolitik 1933-1963*, Francfort, 1964.
BAILEY, Thomas A., *A diplomatic history of the American people*, 9.ª ed., Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1974.
EKIRCH, Arthur A., Jr., *Ideas, ideals, and American diplomacy: a history of their growth and interaction*, Nueva York, 1966.
GARDNER, Lloyd y otros, *Creation of the American empire: U. S. diplomatic history*, Chicago, 1973.
KENNAN, George F., *American diplomacy, 1900-1950*, Chicago, 1951.
KRAKAU, Knud, *Missionsbewußtsein und Völkerrechtsdoktrin in den Vereiningten Staaten von Amerika*, Francfort, 1967.
KRIPPENDORFF, Ekkehart, *Die amerikanische Strategie: Entscheidungsprozeß und Instrumentarium der amerikanischen Aussenpolitik*, Francfort, 1970.
SCHOENTAL, Klaus, *Amerikanische Aussenpolitik: Eine Einführung*, Colonia, 1964.
WEINBERG, Albert K., *Manifest destiny*, Baltimore, 1935.
WILLIAMS, William Appleman, *The tragedy of American diplomacy*, 2.ª ed., Nueva York, 1962.

CAP. 1: REVOLUCIÓN Y FUNDACIÓN DEL ESTADO NACIONAL, 1763-1815

1. *Bibliografías*

ADAMS, Willi Paul, *Republikanische Verfassung und bürgerliche Freiheit*, Darmstadt, 1973, pp. 364-376

FERGUSON, E. James, comp., *Confederation, Constitution and early national period, 1781-1815,* Northbrook (Illinois), 1975.
GREEN, Jack P., comp., *The reinterpretation of the American revolution, 1763-1789,* Nueva York, 1968.
SHY, John, comp., *The American revolution,* Northbrook (Illinois), 1973.

2. *Obras de conjunto y colecciones*

ADAMS, Willi Paul y ADAMS, Angela Meurer, comps., *Die amerikanische Revolution in Augenzeugenberichten,* Munich, 1976.
ALDEN, John R., *The American revolution, 1775-1783,* Nueva York, 1954.
BILLIAS, George A., comp., *The American revolution: how revolutionary was it?,* Nueva York, 1965.
CHRISTIE, J. R., *Crisis of empire: Great Britain and the American colonies, 1754-1783,* Nueva York, 1966.
GIPSON, Lawrence Henry, *The coming of the revolution, 1763-1775,* Nueva York, 1954.
JENSEN, Merrill, *The founding of a nation: a history of the American revolution, 1763-1776,* Nueva York, 1968.
JENSEN, Merrill, *The new nation: a history of the United States during the Confederation, 1781-1789,* Nueva York, 1950.
McDONALD, Forrest, *E pluribus unum: the formation of the American republic 1776-1790,* Boston, 1965. La edición de bolsillo lleva sólo el subtítulo.
MILLER, John C., *The federalist era, 1789-1801,* Nueva York, 1960.
MORGAN, Edmund, S., *The birth of the republic, 1763-1789,* Chicago, 1956.
MORGAN, Edmund, S., «Die Amerikanische Revolution», en Golo Mann, comp., *Propyläen Weltgeschichte,* vol. 7, Berlín, 1964, pp. 513-568.
MORRIS, Richard B., *The American revolution reconsidered,* Nueva York, 1967.
PALMER, Robert R., *The age of the democratic revolution,* Princeton, 1959-1964.
PALMER, Robert, R., «Der Einfluss der amerikanischen Revolution auf Europa», en Golo Mann, comp., *Propyläen Weltgeschichte,* vol. 8, Berlín, 1960, pp. 29-58.
POLE, J. R., *Foundations of American independence, 1763-1815,* Indianápolis, 1972.
YOUNG, Alfred F., comp., *The American revolution,* De Kalb (Illinois), 1976.

3. *Política e ideas políticas*

ADAMS, Willi Paul, «Das gleichheitspostulat in der amerikanischen Revolution», *Historische Zeitschrift,* 212, 1971, pp. 59-99.
ADAMS, Willi Paul, *Republikanische Verfassung und bürgerliche Freiheit: Die Verfassungen und politischen Ideen der amerikanischen Revolution,* Neuwied, 1973.
ANGERMANN, Erich, «Ständische Rechtstraditionen in der amerikanischen Unabhängigkeitserklärung», *Historische Zeitschrift,* 200, 1965, pp. 61-91.
BAILYN, Bernard, *The ideological origins of the American revolution,* Cambridge (Massachusetts), 1967.
BROWN, Robert E., *Middle-class democracy and the revolution in Massachusetts, 1691-1780.* Ithaca, 1955.
BUEL, Richard, *Securing the revolution: ideology in American politics, 1789-1815,* Ithaca, 1972.
GRIMM, Dieter, «Europäisches Naturrecht und Amerikanische Revolution: Die Verwandlung politischer Philosophie in politische Techne», *Ius Commune,* 3, 1970, pp. 120-51.

HOFSTADTER, Richard, *The idea of a party system: the rise of legitimate opposition in the United States, 1780-1840*, Berkeley, 1969.
MAIER, Pauline, *From resistance to revolution: colonial radicals and the development of American opposition to Britain, 1765-1776*, Nueva York, 1972.
MAIN, Jackson T., *Political parties before the Constitution*, Chapel Hill 1973
POLE, J. R., «Historians and the problems of early American democracy», *American Historical Review*, 67, 1962, pp. 626-46.
POLE, J. R., *Political representation in England and the origins of the American republic*, Londres, 1966.
SCHNUR, Roman, comp., *Zur Geschichte der Erklärung der Menschenrechte*, Darmstadt, 1964.
SCHRÖDER, Hans-Christoph, «Das Eigentumsproblem in den Auseinandersetzungen um die Verfassung von Massachusetts, 1775-1787», Rudolf Vierhaus, comp., *Eigentum und Verfassung*, Gotinga, 1972, pp. 11-67.
STOURZH, Gerald, *Alexander Hamilton and the idea of republican government*, Stanford, 1970.
STOURZH, Gerald, «Die tugendhafte Republik: Montesquieus Begriff der 'vertu' und die Anfänge der Vereinigten Staaten», H. Fichtenau, comp., *Österreich und Europa*, Graz, 1965, pp. 247-267.
STOURZH, Gerald, «William Blackstone, teacher of revolution», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 15, 1970, pp. 184-200.
VOSSLER, Otto, *Die amerikanischen Revolutionsideale in ihrem Verhältnis zu den europäischen, untersucht an Thomas Jefferson*, Munich, 1929.
VOSSLER, Otto, «Die Ursprünge der Amerikanischen Revolution von 1776», *Historische Vierteljahresschrift*, 26, 1931, pp. 573-588.
WILLIAMSON, Chilton, *American suffrage: from property to democracy, 1760-1860*, Princeton, 1960.
WOOD, Gordon, *The creation of the American republic, 1776-1787*, Chapel Hill, 1969.
YOUNG, James Sterling, *The Washington community, 1800-1828*, Nueva York, 1966.

4. *Historia social*

GREENE, Jack P., «The social origins of the American revolution: an evaluation and interpretation», *Political Science Quarterly*, 88, 1973, pp. 1-22.
HENRETTA, James A., *The evolution of American society, 1700-1815: an interdisciplinary analysis*, Lexington (Massachusetts), 1973.
HOFSTADTER, Richard, *America at 1750: a social portrait*, Nueva York, 1971.
JORDAN, Winthrop D., *White over Black: the devolepment of American attitudes toward the Negro, 1550-1812*, Chapel Hill, 1968.
LOCKRIDGE, Kenneth A., «Land, population and the evolution of New England society, 1630-1790», *Past and Present*, 39, 1968, pp. 62-80.
LOCKRIDGE, Kenneth A., «Social change and the meaning of the American revolution», *Journal of Social History*, 6, verano de 1973, pp. 403-439.
LYND, Staughton, *Class conclict, slavery, and the United States Constitution: ten essays*, Indianápolis, 1967.
MAIN, Jackson T., *The social structure of revolutionary America*, Princeton, 1965.
TOLLES, Frederick B., «The American revolution considered as a social movement: a re-evaluation», *American Historical review*, 60, 1954/55, pp. 1-12.
WARNER, Sam Bass, Jr., *The private city: Philadelphia in three periods of its growth*, Filadelfia, 1968.

5. *Economía y finanzas*

DAVIS, Ralph, *The rise of the Atlantic economies (1460-1776)*, Ithaca, Nueva York, 1973. (*La Europa atlántica. Desde los descubrimientos hasta la industrialización*, Madrid, Siglo XXI, 1976).
EGNAL, Marc y ERNST, Joseph A., «An economic interpretation of the American revolution», *William and Mary Quarterly*, 29, 1972, pp. 3-32.
FERGUSON, E. James, *The power of the purse: a history of American public finance, 1776-1790*, Chapel Hill, 1961.
NETTELS, Curtis P., *The emergence of a national economy, 1775-1815*, Nueva York, 1962.

6. *La Constitución federal*

BEARD, Charles A., *An economic interpretation of the Constitution of the United States*, Nueva York, 1913.
BROWN, Robert E., *Charles Beard and the Constitution: a critical analysis of «An economic interpretation of the Constitution»*, Princeton, 1956.
HOCKETT, Homer C., *The constitutional history of the United States, 1776-1826*, Nueva York, 1939.
MCDONALD, Forrest, *We the people: the economic origins of the Constitution*, Chicago, 1958.
MAIN, Jackson T., *The antifederalist: critics of the Constitution, 1781-1788*, Chapel Hill, 1961.
OPPEN-RUNDSTEDT, Catharina von, *Die Interpretation der amerikanischen Verfassung im Federalist*, Bonn, 1970.

7. *Relaciones internacionales*

GILBERT, Felix, *To the farewell address: ideas of early American foreign policy*, Princeton, 1961.
STOURZH, Gerald, *Benjamin Franklin and American foreign policy*, 2.ª ed., Chicago, 1969.
TAYLOR, George Roger, comp., *The war of 1812: past justifications and present interpretations*, Boston, 1963.
VAN ALSTYNE, Richard W., *Empire and independence: the international history of the American revolution*, Nueva York, 1965.
VAN ALSTYNE, Richard W., *The rising American empire*, Nueva York, 1960.
VARG, Paul A., *Foreign policies of the founding fathers*, Ann Arbor, 1963.

CAP. 2: REGIONALISMO, ESCLAVITUD, GUERRA CIVIL Y REINCORPORACION DEL SUR, 1815-1877

1. *Bibliografías*

DONALD, David, comp., *The nation in crisis, 1861-1871*, Northbrook, (Illinois), 1969.
FEHRENBACHER, Don E., comp., *Manifest destiny and the coming of the civil war 1840-1861*, Northbrook (Illinois), 1970.
NEVINS, Allan y otros, comp., *Civil war books: a critical bibliography*, 2 vols., Baton Rouge, 1967.

2. *Obras de conjunto, colecciones y biografías*

NEVINS, Allan, *Ordeal of the Union*, 2 vols., Nueva York, 1947.
VAN DEUSEN, Glyndon G., *The Jacksonian era*, Nueva York, 1959.

SCHLESINGER, Arthur M., Jr., *The age of Jackson,* Boston, 1945.
TOCQUEVILLE, Alexis de, *De la démocratie en Amérique,* París, 1835-40.
TYLER, Alice Felt, *Freedom's ferment: phases of American social history to 1860,* Minneapolis, 1944.
WARD, John William, *Andrew Jackson: symbol for age,* Nueva York, 1955
WILTSE, Charles M., *John C. Calhoun,* 3 vols., Indianápolis, 1944-1951.

3. *El Sur como región*

CASH, Wilbur J., *The mind of the South,* Nueva York, 1941.
CRAVEN, Avery, *The growth of Southern nationalism, 1848-1861,* Baton Rouge, (Luisiana), 1953.
EATON, Clement, *A history of the Old South,* Nueva York, 1949.
SIMKINS, Francis B., *A history of the South,* Nueva York, 2.ª ed., 1953.
SYDNOR, Charles, *The development of southern sectionalism, 1819-1848,* Baton Rouge (Luisiana), 1948.
TAYLOR, William R., *Cavalier and Yankee: The Old South and the American national character,* Nueva York, 1961.
TURNER, Frederick Jackson, *The significance of sections in American history,* Nueva York, 1932.

4. *La situación de los negros y de los esclavos*

DAVID, Paul A. y otros, *Reckoning with slavery: critical essays in the quantitative history of American Negro slavery,* Nueva York, 1976.
DAVIS, David Brion, *The slave power conspiracy and the paranoid style* Baton Rouge (Luisiana), 1969.
ELKINS, Stanley M., *Slavery: a problem in American institutional and intellectual life,* Chicago, 1959.
EXPLORATIONS *in Economic History,* 12, Otoño de 1975, tema del número: «A simposium on *Time on the Cross*».
FOGEL, Robert W. y ENGERMAN, Stanley L., *Time on the cross: the economics of American Negro slavery,* Boston, 1974.
FREDERICKSON, George, *The black image in the white mind: the debate on Afro-American character and destiny, 1817-1914,* Nueva York, 1971.
GENOVESE, Eugene, *The world the slaveholders made,* Nueva York, 1969.
GENOVESE, Eugene, *The political economy of slavery: studies in the economy and society of the slave South,* Nueva York, 1956. (*La economía política de la esclavitud,* Barcelona, Península, 1970).
GENOVESE, Eugene, *Roll Jordan roll: the world the slaves made,* Nueva York, 1974.
GUTMAN, Herbert G., *Slavery and the numbers game: a critique of «Time on the Cross»,* Urbana, 1975.
HANDLIN, Oscar, «The capacity of quantitative history», *Perspectives in American History,* 9, 1975, pp. 7-26.
OLMSTEDT, Frederick Law, *The cotton kingdom: a traveller's observations on cotton and slavery in the American slave states,* comp. por A. M. Schlesinger, Nueva York, 1962.
RAWICK, George P., *From sundown to sunup: the making of the black community,* Westport (Connecticut), 1972.
STAMPP, Kenneth M., *The peculiar institution: slavery in the ante-bellum South,* Nueva York, 1956. (*La esclavitud en los Estados Unidos. La institución peculiar,* Barcelona, Oikos-Tau, 1966).
WADE, Richard, *Slavery in the cities: the South 1820-1860,* Nueva York, 1964.

5. *El movimiento antiesclavista*

DUBERMAN, Martin, comp., *The antislavery vanguard: new essays on the abolitionist,* Princeton, 1965.

DUMOND, Dwight L., *Antislavery: the crusade for freedom in America,* Nueva York, 1961.

MCPHERSON, James, *The struggle for equality: abolitionists and the Negro in the Civil War and Reconstruction,* Princeton, 1964.

RATNER, Norman, *Powder keg: Northern opposition to the anti-slavery movement, 1831-1840,* Nueva York, 1968.

RICHARDS, Leonard L., *Gentlemen of property and standing: anti-abolition mobs in Jacksonian America,* Nueva York, 1970.

THOMAS, John L., *The Liberator: William Lloyd Garrison,* Boston, 1963.

THOMAS, John L., comp., *Slavery attacked: the abolitionist crusade,* Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1965.

6. *Lincoln, Secesión y guerra civil*

AUSTIN, Victor, comp., *Der Amerikanische Bürgerkrieg in Augenzeugenberichten,* Munich, 1974,

CATTON, Bruce, *The centennial history of the Civil War,* 3 vols., Nueva York, 1961-66.

DONALD, David, comp., *Why the North won the Civil War,* Nueva York, 1965.

NEVINS, Allan, *The emergence of Lincoln,* 2 vols., Nueva York, 1950.

NEVINS, Allan, *The war for the Union,* 4 vols., Nueva York, 1959-71.

POTTER, David M., *Lincoln and his party in the secession crisis,* New Haven, 1942.

RANDALL, J. G. y DONALD, David, *The Civil War and Reconstruction,* Boston, 2.ª ed., 1969.

ROLAND, C. P., *The Confederacy,* Chicago, 1960.

7. *Los años de la posguerra: la Reconstrucción*

BROCK, W. R., *An American crisis: Congress and Reconstruction, 1865-1867,* Nueva York, 1966.

FRANKLIN, John Hope, *Reconstruction after the Civil War,* Chicago, 1961.

MCKITRICK, Eric L., *Andrew Johnson and Reconstruction,* Chicago, 1960.

PERMAN, Michael, *Reunion without compromise: the South and Reconstruction, 1865-1868,* Cambridge, 1973.

8. *Derechos civiles y Constitución*

NYE, Russel B., *Fettered freedom: civil liberties and the slavery controversy, 1830-1860,* East Lansing (Michigan), 1949.

OWSLEY, Frank L., *State rights in the Confederacy,* Chicago, 1925.

STEPHENS, Alexander H., *A constitutional view of the late war between the states,* 2 vols., Chicago, 1868-70.

9. *Expansión territorial y política exterior (véase también Obras de carácter general 4b)*

FAULK, Odie B., y STROUT, Joseph A., Jr., comp., *The Mexican war: changing interpretations,* Chicago, 1973.

FULLER, John D., *The movement for the acquisition of all Mexico, 1846-1848*, Nueva York, 1936, Nachdruck, 1969.
OWSLEY, Frank L., *King Cotton diplomacy*, 2.ª ed., Chicago, 1959.
SCHROEDER, John H., *Mr. Polk's war: American opposition and dissent 1846-1848*, Madison, 1973.
WEINBERG, Albert K., *Manifest destiny: a study of nationalist expansion in American history*, Baltimore, 1935.

10. *La expulsión de los indios (véase también Obras de carácter general 5c)*

DANZIGER, Edmund Jr., *Indians and bureaucrats: administering the reservation policy during the Civil War*, Urbana (Illinois), 1974.
DEROSIER, Arthur H., Jr., *The removal of the Choctaw Indians*, Knoxville, (Tennessee), 1970.
FILLER, Louis y GUTTMANN, Allen, comp., *The removal of the Cherokee nation: manifest destiny or national dishonor*, Boston, 1962.
FOREMAN, Grant, *Indian removal: the emigration of the five civilized tribes of Indians*, Norman (Oklahoma), 1972.
PRUCHA, Francis P., *American Indian policy in the formative years: the Indian trade and intercourse acts, 1790-1834*, Cambridge (Massachusetts), 1962.
SATZ, Ronald N., *American Indian policy in the Jacksonian era*, Lincoln, (Nebraska), 1974.
YOUNG, Mary E., *Redskins, Ruffleshirts and Rednecks: Indian Allotments in Alabama and Mississippi, 1830-1860*, Norman (Oklahoma), 1961.

CAP. 3: LA REVOLUCION INDUSTRIAL EN ESTADOS UNIDOS

1. *Bibliografías*

BRAUN, Rudolf y otros, comp., *Die Industrielle Revolution: Wirtschaftliche Aspekte*, Colonia, 1972. Con un detallado índice bibliográfico.
DESANTIS, Vincent P., comp., *The gilded age, 1877-1896*, Northbrook (Illinois), 1973.

2. *Obras de conjunto y colecciones*

FISCHER, Wolfram, *Wirtschaft und Gesellschaft im Zeitalter der Industrialisierung: Aufsätze, Studien, Vorträge*, Gotinga, 1972.
GILCHRIST, David T. y LEWIS, W. David, comp., *Economic change in the Civil War era*, Greenville (Delaware), 1965.
HABAKKUK, H. J. y POSTAN, M. M., comp., *The Cambridge Economic History of Europe*, Vol. VI, *The industrial revolutions and after*, Cambridge, 1965. (*Historia económica de Europa*, vol. VI, *Las revoluciones industriales y sus consecuencias*, Madrid, Ed. Revista de Derecho Privado, 1977).
HIGGS, Robert, *The transformation of the American economy, 1865-1914*, Nueva York, 1971.
HUGHES, Jonathan R. T., *Industrialization and economic history*, Nueva York, 1970.
KIRKLAND, Edward C., *Industry comes of age: business, labor and public policy, 1860-1897*, Nueva York, 1961.
SILBERSCHMIDT, Max, *Amerikas industrielle Entwicklung*, Munich, 1958.
TEMIN, *Peter, The Jacksonian economy*, Nueva York, 1969.
WOODRUFF, William, *America's impact on the world: a study of the role of the United States in the world economy, 1750-1970*, Nueva York, 1975.

3. *El problema del crecimiento económico*

ANDREANO, Ralph, comp., *The economic impact of the American Civil War* Cambridge (Massachusetts), 1962.

BRUCHEY, Stuart W., *The roots of American economic growth, 1607-1861,* Nueva York, 1965.

DAVIS, Lance E.; EASTERLIN, Richard A.; PARKER, William N., y otros, *American economic growth. An economist's history of the United States,* Nueva York, 1972.

FOGEL, Robert W., *Railroads and American economic growth,* Baltimore, 1964. *(Los ferrocarriles y el crecimiento económico de los Estados Unidos,* Madrid, Tecnos, 1972).

NORTH, Douglass C., *The economic growth of the United States, 1790-1860,* Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1961.

THOMAS, Brinley, *Migration and economic growth,* Cambridge (Inglaterra), 1954. *(Migración y desarrollo económico,* París, UNESCO, 1961).

WILLIAMSON, Jeffrey G., *American growth and the balance of payments, 1820-1913,* Chapel Hill, 1964.

4. *Regiones*

a) El Norte

ALBION, Robert G., *The rise of New York port,* Nueva York, 1939.

MORISON, Samuel E., *Maritime history of Massachusetts, 1783-1860,* Boston, 1931.

b) El Sur (véase también cap. 2)

GENOVESE, Eugene D., *The political economy of slavery,* Nueva York, 1965.

WOODMAN, Harold D., *Slavery and the Southern economy,* Nueva York, 1966.

c) El Oeste (véase también Obras de carácter general, 4 b)

5. *Transportes*

CHANDLER, Alfred D., comp., *Railroads: the nation's first big business,* Nueva York, 1965.

FISHLOW, Albert, *American railroads and the transportation of the antebellum economy,* Cambridge (Massachusetts), 1965.

GOODRICH, Carter, *Government promotion of American canals and railroads, 1800-1890,* Nueva York, 1960.

TAYLOR, George R., *The transportation revolution, 1815-1860,* Nueva York, 1951.

TAYLOR, George R., y NEU, Irene D., *The American railroad: network, 1861-1890,* Cambridge (Massachusetts), 1956.

6. *Agricultura*

BENEDICT, Murray R., *Farm policies of the United States, 1790-1950,* Nueva York, 1953.

BOGUE, Allan G., *From prairie to cornbelt: farming on the Illinois and Iowa prairies in the nineteenth century,* Chicago, 1963.

BRUCHEY, Stuart W., *Cotton and the growth of the American economy,* Nueva York, 1967.

GATES, Paul W., *The farmer's age: agriculture 1815-1860,* Nueva York, 1960.

SHANNON, Fred A., *The farmer's last frontier: agriculture, 1860-1897*, Nueva York, 1945.

7. *De la manufactura al «big business»*

CLARK, Victor S., *History of manufactures in the United States*, 3 vols., Nueva York, 1929.
JOSEPHSON, Matthew, *The robber barons: the great American capitalists, 1861-1901*, Nueva York, 1934.
NEVINS, Allan, *John D. Rockefeller: the heroic age of American business*, Nueva York, 1940.
ROSENBERG, Nathan, comp., *The American system of manufactures: the report of the Committee on the Manufactures of the United States, 1855*, Edimburgo, 1969.
TEMIN, Peter, *Iron and steel in nineteenth century America*, Cambridge, (Massachusetts), 1964.
WALL, Joseph F., *Andrew Carnegie*, Nueva York, 1970.
WARE, Caroline F., *The early New England cotton manufacture*, Boston, 1931.

8. *Tecnología*

DAVID, Paul A., *Technical choice, innovation, and economic growth: essays on the American and British experience in the nineteenth century*, Cambridge, 1975.
HABAKKUK, H. J., *American and British technology in the nineteenth century*, Cambridge (Inglaterra), 1962.
ROSENBERG, Nathan, *Technology and American economic growth*, Nueva York, 1972.
STRASSMAN, W. Paul, *Risk and technological innovation: American manufacturing methods during the nineteenth century*, Ithaca (Nueva York), 1959.

9. *Finanzas*

FRIEDMAN, Milton y Anne J. SCHWARTZ, *Monetary history of the United States, 1867-1960*, Princeton, 1963.
MYERS, Margaret M., *The New York money markets*, vol. 1, *Origins and development*, Nueva York, 1931.
SMITH, Walter B., *Economic aspects of the Second Bank of the United States*, Cambridge (Massachusetts), 1951.
TRESCOTT, Paul B., *Financing American enterprise*, Nueva York, 1963.

CAP. 4: LA EMIGRACION A AMERICA EN LOS SIGLOS XIX Y XX

1. *Bibliografías*

Referencias bibliográficas actuales en *The International Migration Review*.
BOWERS, David F., comp., *Foreign influences in American life: essays and critical bibliographies*, Princeton, 1944.
POCHMANN, Henry A., *Bibliography of German culture in America to 1940*, Madison, 1953.
SCOTT, Franklin D., *The peopling of America: perspectives on immigration*, Washington, 1972.
TOLZMANN, Don Heinrich, comp., *German-Americana: a bibliography*, Metuchen (Nueva Jersey), 1975.

2. *Estadísticas*

CARPENTER, Niles, *Immigrants and their children, 1920: a study based on census statistics relative to the foreign born and the native white of foreign or mixed parentage*, Washington, 1927, reed., 1969.

HUTCHINSON, Edward P., *Immigrants and their children, 1850-1950*, Nueva York, 1956.

U. S. BUREAU OF THE CENSUS, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975.

3. *Obras de conjunto y colecciones*

BOWERS, David F., comp., *Foreign influences in American life: essays and critical bibliographies*, Princeton, 1944.

DAVIE, Maurice R., *World inmmigration*, Nueva York, 1936.

FERENCZI, Imre y WILLCOX, Walter F., *International migrations*, 2 vols., Nueva York, 1929, 1931.

HANDLIN, Oscar, *The uprooted*, Nueva York, 1951.

HANSEN, Marcus Lee, *The Atlantic migration 1607-1860*, Nueva York, 1940.

HANSEN, Marcus Lee, *Der Einwanderer in der Geschichte Amerikas*, Stuttgart, 1948.

JONES, Maldwyn Allen, *American immigration*, Chicago, 1960.

MOLLER, Robert, comp., *Population movements in modern European history*, Nueva York, 1964.

MOLTMANN, Günter, comp., *Deutsche Amerikaauswanderung im 19. Jahrhundert*, Stuttgart, 1976.

Perspectives in American history, 7, 1973; tema del volumen: «Dislocation and emigration: the social background of American immigration.»

POSTAN, M. M. y HABAKKUK, H. J., comp., *The Cambridge Economic History of Europe, vol VI, The industrial revolution and after*, 2 partes, Cambridge, 1966, parte 1. (*Historia económica de Europa*, vol. VII, *Las revoluciones industriales y sus consecuencias*, Madrid, Ed. Revista de Derecho Privado, 1977).

TAYLOR, Philip, *The distant magnet: European emigration to the U.S.A.*, Londres, 1971.

THOMAS, Brinley, *Migration and economic growth: a study of Great Britain and the Atlantic economy*, 2.ª ed., (Cambridge), 1973.

TOMASKI, John A., «The determinants of intercountry differences in European emigration: 1881-1900», *Journal of Economic History*, 31, 1971, pp. 840-853.

WITTKE, Carl, *We who built America*, Nueva York, 1939.

ZIEGLER, Benjamin M., comp., *Immigration. An American dilemma*, Boston, 1953; Problems in American Civilization.

4. *Legislación*

DIVINE, Robert A., *American immigration policy 1924-1952*, New Haven, 1957.

GARIS, Roy L., *Immigration restriction*, Nueva York, 1927.

KEELY, Charles B., «Effects of the immigration Act of 1965 on selected population characteristics of immigrants to the United States», *Demography*, 8, 1971, pp. 157-169.

5. *Ghettos*

CHUDACOFF, Howard P., «A new look at ethnic neighborhoods: residential dispersion and the concept of visibility in a medium sized city», *Journal of American History*, 60, 1973, pp. 76-93.

CRESSEY, Paul Frederick, «Population succession in Chicago, 1898-1930», *American Journal of Sociology*, 44, 1938-1939, pp. 59-69.

KANTROWITZ, Nathan, «Ethnic and racial segregation in the New York metropolis, 1960», *American Journal of Sociology*, 74, 1968-69, pp. 685-695.

LIEBERSON, Stanley, *Ethnic patterns in American cities*, Nueva York, 1963.

WARD, David, «The emergence of central immigrant ghettoes in American cities: 1840-1920», *Annals of the Association of American Geographers*, 58. 1968.

WARNER, Sam Bass, y BURKE, Colin B., «Cultural change and the ghetto». *Journal of Contemporary History*, 4, 1969, pp. 173-187.

WIRTH, Louis, *The ghetto*, Chicago, 1928.

6. *Asimilación y etnicidad: el problema del crisol*

ANTIN, Mary, *The promised land*, Boston, 1912.

BOGARDUS, Emory S., *Essentials of americanization*, Los Angeles, 1919.

CHILD, Irvin L., *Italian or American? The second generation in conflict*, New Haven, 1943.

FISHMAN, Joshua A., comp., *Language loyalty in the United States: the maintenance and perpetuation of non-English mother tongues by American ethnic and religious groups*, La Haya, 1966.

GLAZER, Nathan y MOYNIHAN, Daniel P., *Beyond the melting pot*, 2.ª ed., Cambridge (Massachusetts), 1975.

GLEASON, Philip, «Melting pot: symbol of fusion or confusion?», *American Quarterly*, 16, 1964, pp. 20-46.

GORDON, Milton M., *Assimilation in American life*, Nueva York, 1964.

GREELEY, Andrew M., *Ethnicity in the United States: a preliminary reconnaissance*, Nueva York, 1974.

GREER, Colin, comp., *Divided society: the ethnic experience in America*, Nueva York, 1974.

HANDLIN, Oscar, *Race and nationality in American life*, Boston, 1957.

HERBERG, Will, *Protestant, Catholic, Jew*, 2.ª ed., Nueva York, 1960.

HOLLINGSHEAD, August B., «Cultural factors in the selection of marriage mates» *American Sociological Review*, 15, 1950, pp. 619-627.

HUTCHINSON, Edward P., *Immigrants and their children*, Nueva York, 1956.

IANNI, Francis A., «Residential and occupational mobility as indices of the acculturation of an ethnic group», *Social Forces*, 36, 1957, pp. 65-72.

KENNEDY, Ruby Jo Reeves, «Single or triple melting pot? Intermarriage trends in New Haven, 1870-1940», *American Journal of Sociology*, 39, 1944, pp. 331-339.

KLOSS, Heinz, «German-American language maintenance efforts», en Joshua A. Fishman, comp., *Language loyalty in the United States*, La Haya, 1966.

MITTELBACH, Frank G. y MOORE, Joan W., «Ethnic endogamy — The case of Mexican-Americans», *American Journal of Sociology*, 74, 1968-1969, pp. 50-62.

PANUNZIO, Constantine M., *The soul of an immigrant*, Nueva York, 1921.

STONEQUIST, Everett V., *The marginal man. A study in personality and culture conflict*, Nueva York, 1937.

THOMAS, John L., «The factor of religion in the selection of marriage mates» *American Sociological Review*, 16, 1951, pp. 487-491.

VECOLI, Rudolph J., «*Contadini* in Chicago: a critique of *The Uprooted*», *Journal of American History*, 51, 1964, pp. 404-417.

VECOLI, Rudolph J., «Ethnicity: a neglected dimension of American history», en Herbert J. Bass, comp., *The state of American history*, Chicago, 1970, pp. 70-88.

7. *Repatriación*

CAROLI, Betty Boyd, *Italian repatriation from the United States, 1900-1914*, Nueva York, 1973.
SALOUTOS, Theodore, *They remember America: repatriated Greek-Americans*, Berkeley, 1956.
SHEPPERSON, Wilbur S., *Emigration and disenchantment*, Norman (Oklahoma), 1965.
VAGTS, Alfred, *Deutsch-Amerikanische Rückwanderung*, Heidelberg, 1960.

8. *Xenofobia*

BILLINGTON, Ray Allen, *The Protestant crusade 1800-1860: a study of the origins of American nativism*, 2.ª ed., Chicago, 1964.
HIGHAM, John, *Strangers in the land: patterns of American nativism 1860-1925*, 2.ª ed., Nueva York, 1963.
HIGHAM, John, «Another look at nativism», *Catholic Historical Review*, 44, 1958, pp. 147-158.
SOLOMON, Barbara Miller, *Ancestors and immigrants: a changing New England tradition*, Cambridge (Massachusetts), 1956.

9. *Industria y trabajadores*

BRODY, David, *Steelworkers in America: the nonunion era*, Cambridge, (Massachusetts), 1960.
ERICKSON, Charlotte, *American industry and the European immigrant, 1860-1885*, Cambridge, (Massachusetts), 1957.
GREENE, Victor R., *The Slavic community on strike. Immigrant labor in Pennsylvania anthracite*, Notre Dame (Indiana), 1968.
HERSHBERG, Theodore y otros, «Occupation and ethnicity in five nineteenth century cities: a collaborative inquiry», *Historical Methods Newsletter*, 7, 1974, pp. 174-216.
HIGGS, Robert, «Race, skills, and earnings: American immigrant» in 1909», *Journal of Economic History*, 31, 1971, pp. 420-428.
KORMAN, Gerd, *Industrialization, immigrants and americanizers: the view from Milwaukee, 1886-1921*, Madison, 1967.
WILKINSON, A. Maurice, «European migration to the United States: an econometric analysis of aggregate labour supply and demand», *Review of Economics and Statistics*, 52, 1970, pp. 272-279.

10. *Política*

ALLSWANG, John M., *A house for all the peoples: ethnic politics in Chicago 1890-1936*, Lexington, 1971.
CHILD, Clifton James, *The German-Americans in politics 1914-1917*, Madison, 1934.
FUCHS, Lawrence H., *The political behavior of American Jews*, Glencoe, (Illinois), 1956.
JENSEN, Richard, *The winning of the Midwest: social and political conflict, 1896-1898*, Chicago, 1971.

KLEPPNER, Paul, *The cross of culture: a social analysis of Midwestern politics 1850-1900*, Nueva York, 1970.
LEVY, Mark R. y KRAMER, Michael S., *The ethnic factor: how America's minorities decide election*, 2.ª ed., Nueva York, 1973.
LUEBKE, Frederick C., *Immigrants and politics: the Germans of Nebraska, 1880-1900*, Lincoln (Nebraska), 1969.
LUEBKE, Frederick C., comp., *Ethnic voters and the election of Lincoln*, Lincoln (Nebraska), 1971.
NELSON, Clifford L., *German-American political behavior in Nebraska and Wisconsin, 1916-1920*, Lincoln (Nebraska), 1972.
PARENTI, Michael, «Ethnic politics and the persistence of ethnic identification», *American Political Science Review*, 61, 1967, pp. 717-726.
RISCHIN, Moses, *«Our own kind»: voting by race, creed, or national origin*, Santa Bárbara, 1960.
WEED, Perry L., *The white ethnic movement and ethnic politics*, Nueva York, 1973.

11. *Religión e Iglesia*

ANDERSON, Charles H., *White protestant Americans: from national origins to religious group*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1970.
ELLIS, John Tracy, *American catholicism*, 2.ª ed., Chicago, 1969.
LENSKI, Gerhard, *The religious factor*, Garden City (Nueva York), 1961.
STEPHENSON, George M., *The religious aspects of Swedish immigration*, Minneapolis, 1932.
VECOLI, Rudolph J., «Prelates and peasants: Italian immigrants and the Catholic Church», *Journal of Social History*. 2, 1968-1969, pp. 217-268.

12. *Estudios sobre ciudades específicas*

BARTON, Josef J., *Peasants and strangers: Italians, Rumanians, and Slovaks in an American city, 1890-1950*, Cambridge (Massachusetts), 1975.
COLE, Donald B., *Immigrant city: Lawrence, Massachusetts, 1845-1921*, Chapel Hill, 1963.
CONZEN, Kathleen Neils, *Immigrant Milwaukee, 1836-1860: accommodation and community in a frontier city*, Cambridge (Massachusetts), 1976.
ERNST, Robert, *Immigrant life in New York city, 1825-1863*, Nueva York, 1949.
HANDLIN, Oscar, *Boston's immigrants: a study of acculturation*, ed. corregida y aumentada, Cambridge (Massachusetts), 1959.
THERNSTROM, Stephan, *The other Bostonians*, Cambridge (Massachusetts), 1973.

13. *Emigración, 1933-1945*

FEINGOLD, Henry L., *The politics of rescue: the Roosevelt Administration and the holocaust, 1938-1945*, New Brunswick (Nueva Jersey), 1970.
FERMI, Laura, *Illustrious immigrants: intellectual migration from Europe, 1930-41*, Chicago, 1968.
FLEMING, Donald, y BAILYN, Bernard, comps., *Intellectual migration: Europe and America, 1930-1960*, Cambridge (Massachusetts), 1969.
GROSSMANN, Kurt R., *Emigration: Geschichte der Hitler-Flüchtlinge, 1933 bis 1945*, Francfort 1969.
Jahrbuch für Amerikastudien, vol. 10, 1965 y 11, 1966, con colaboraciones de Louise W. Holborn, Herbert Marcuse, Albert Wellek y Gerald Stourzh, incluyendo una bibliografía de Gerald Stourzh, «Bibliographie der deutsch

sprachigen Emigration in den Vereinigten Staaten, 1933-1963: Geschichte und Politische Wissenschaft».
KENT, Donald P., *The refugee intellectual: the americanization of the immigrants of 1933-1941*, Nueva York, 1953.
MORSE, Arthur D., *While six million died*, Londres, 1968.
WYMAN, David S., *Paper walls: America and the refugee crisis, 1938-1941*, Amherst, 1968.

14. *Grupos de inmigrantes*

a) Chinos

SUNG, Betty Lee, *The story of the Chinese in America*, Nueva York, 1974.

b) Alemanes

CUNZ, Dieter, *The Maryland Germans*, Princeton, 1948.
FAUST, Albert B.. *The German element in the United States*, 2 vols., Nueva York, ed. revisada, 1927.
HAWGOOD, John A., *The tragedy of German-America*, Nueva York, 1940.
KÖLLMAN, Wolfgang y MARSCHALCK, Peter, «German emigration to the United States», *Perspectives in American History*, 7, 1973, pp. 499-554.
LUEBKE, Frederick C., *Bonds of loyalty: German-Americans and World War I*, DeKalb (Illinois), 1974.
MARSCHALCK, Peter, *Deutsche Überseewanderung im 19. Jahrhundert: Ein Beitrag zur soziologischen Theorie der Bevölkerung*, Stuttgart, 1973.
WALKER, Mack, *Germany and the emigration, 1816-1885*, Cambridge (Massachusetts), 1964.
WITTKE, Carl, *Refugees of revolution: The German forty-eighters in America*, Filadelfia, 1952.
WUST, Klaus. *The Virginia Germans*, Charlottesville, 1969.

c) Ingleses, escoceses y galeses

BERTHOFF, Rowland T., *British immigrants in industrial America, 1790-1950*, Cambridge (Massachusetts), 1953; Nueva York, 1968.
ERICKSON, Charlotte, *Invisible immigrants: the adaptation of English and Scottish immigrants in nineteenth century America*, Londres, 1972.
GALLOWAY, Lowell E. y VEDDER, Richard K., «Emigration from the United Kingdom to the United States: 1860-1913», *Journal of Economic History*, 31, 1971. pp. 885-897.
HARTMANN, Edward, *Americans from Wales*, North Quincy (Massachusetts), 1967

d) Irlandeses

GREELEY, Andrew M., *That most distrustful nation: the taming of the American Irish*, Chicago, 1972.
WITTKE, Carl. *The Irish in America*, Baton Rouge, 1956.

e) Griegos

SALOUTOS, Theodore. *The Greeks in the United States*, Cambridge (Massachusetts), 1964.

f) Italianos

DORE, Grazia, «Some social and historical aspects of Italian emigration to America», *Journal of Social History*, 2, 1968-1969, pp. 95-122.
GANS, Herbert J., *The urban villagers: group and class in the life of Italian-Americans*, Nueva York, 1962.
TOMASI, Silvano M. y ENGEL, Madeline H., *The Italian experience in the United States*, Nueva York, 1970.

g) Japoneses

DANIELS, Roger, *The politics of prejudice: the anti-Japanese movement in California and the struggle for Japanese exclusion*, Berkeley, 1962.
KITANO, Harry H. L., *Japanese-Americans: the evolution of a subculture*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey) 1969.

h) Judíos

FEINGOLD, Henry L., *Zion in America: the Jewish experience from colonial times to the present*, Nueva York, 1974.
FONER, Philip S., *The Jews in American history, 1654-1865*, Nueva York, 1946.
GOLDSTEIN, Sidney y GOLDSCHEIDER, Calvin, *Jewish Americans: three generation in a Jewish community*, Englewood Cliffs (Nueva Jersey), 1968.
HANDLIN, Oscar, *Adventure in freedom: three hundred years of Jewish life in America*, Nueva York, 1954.
HOWE, Irving, *World of Our fathers*, Nueva York, 1976.
RISCHIN, Moses, *The promised city: New York's Jews 1870-1914*, Cambridge (Massachusetts), 1962.
SHERMAN, Charles B., *The Jew within American society: a study in ethnic individuality*, Detroit, 1961.

i) Latinoamericanos

FITZPATRICK, Joseph P., *Puerto Rican Americans: the meaning of migration to the mainland*, Englewood Cliffs, 1971.
HANDLIN, Oscar, *The newcomers: Negroes and Puerto Ricans in a changing metropolis*, Cambridge (Massachusetts), 1959.
MCWILLIAMS, Carey, *North from Mexico: the Spanish-speaking people of the United States*, 2.ª ed., Nueva York, 1961. (*Al Norte de México. El conflicto entre «anglos» e «hispanos»*, México, Siglo XXI, 1968).

j) Polacos

THOMAS, William I. y ZNANIECKI, Florian, *The Polish peasant in Europe and America*, 2 vols., Nueva York, 1918-1920, reed., 1958.
WYTRWAL, Joseph A., *America's Polish heritage: a social history of the Poles in America*, Detroit, 1961.

k) Escandinavos

BEIJBOM, Ulf, *Swedes in Chicago: a demographic and social study of the 1846-1880 Immigration*, Chicago, 1971.
BENSON, A., y HEDIN, A., *Swedes in America. 1638-1938*, Nueva York, 1938, reed., 1969.
BLEGEN, Theodore C., *The Norwegian migration to America*, 2 vols., Northfield (Minn.), 1931-1940.

HOGLUND, Arthur William, *Finnish immigrants in America, 1880-1920*, Madison, 1960
HVEDT, Kristian, *Flight to America*, Nueva York, 1975.

CAP. 5: LAS CONSECUENCIAS SOCIALES DE LA INDUSTRIALIZACION. EL IMPERIALISMO Y LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL, 1890-1920

1. *Bibliografías*

DESANTIS, Vincent P., *The gilded age, 1877-1896*, Northbrook (Illinois), 1973.
EGBERT, Donald Drew y otros, comp., *Socialism and American life*, vol. 2, Princeton, 1952.
LINK, Arthur S., y LEARY, William M. Jr., comp., *The progressive era and the great war, 1896-1920*, Nueva York, 1969.
NEUFELD, Maurice F., *A representative bibliography of American labor history*, Nueva York, 1964.
STROUD, Gene S. y DONAHUE, Gilbert E., comp., *Labor history in the United States: a general bibliography*, Urbana (Illinois), 1961.

2. *Obras de conjunto y colecciones*

FAULKNER, Harold U., *Politics, reform and expansion, 1890-1900*, Nueva York, 1958
GARRATY, John, *The new Commonwealth, 1877-1890*, Nueva York, 1968.
GINGER, Ray, *Age of excess: the United States from 1877 to 1914*, Nueva York, 1965
HAYS, Samuel P., *The response to industrialism, 1885-1914*, Chicago, 1957.
HOFSTADTER, Richard, *The age of reform: from Bryan to F.D.R.*, Nueva York, 1955.
KOLKO, Gabriel, *The triumph of conservatism; a reinterpretation of American history, 1900-1916*, Glencoe (Illinois), 1963.
LINK, Arthur S., *Woodrow Wilson and the progressive era, 1910-1917*, Nueva York, 1954, 1963.
MORGAN, Howard Wayne, comp., *The gilded age: a reappraisal*, Syracuse, 1970.
MOWRY, George E., *The era of Theodore Roosevelt, 1900-1912*, Nueva York, 1958.
PRINGLE, Henry F., *The life and times of William Howard Taft*, 2 vols., Nueva York, 1939.
SCHWABE, Klaus, *Woodrow Wilson: Ein Staatsmann zwischen Puritanertum und Liberalismus*, Gotinga, 1971.
WIEBE, Robert H., *The search for order, 1877-1920*, Nueva York, 1967.
WOODWARD, C. Vann, *Origins of the new South, 1887-1920*, Baton Rouge, 1951.

3. *Relaciones sociales (sobre la situación de los inmigrantes véase cap. 4)*

a) Nivel de vida, movilidad social

BREMNER, Robert H., *From the depths: the discovery of poverty in the United States*. Nueva York, 1956.
BRISSENDEN, Paul F., *Earnings of factory workers, 1899-1927*, Washington, 1929.

CHAPIN, Robert C., *The standard of living among workingmen's families in New York City*, Nueva York, 1909.
COOMBS, Whitney, *The wages of unskilled labor in manufacturing industries in the United States, 1890-1924*, Nueva York, 1926.
DOUGLAS, Paul H., *Real wages in the United States, 1890-1926*, Boston, 1930
HUNTER, Robert W., *Poverty*, Nueva York, 1904, 1965.
LONG, Clarence D., *Wages and earnings in the United States, 1860-1890*, Princeton, 1960.
REES, Albert, *Real wages in manufacturing, 1890-1914*, Princeton, 1961.
RIIS, Jacob A., *How the other half lives*, (1.ª ed., 1890), comp. por Sam Bass Warner, Jr., Nueva York, 1970.
STEINER, Jesse F., *Americans at play*, Nueva York, 1933; reed., 1970.
THERNSTROM, Stephan, *The other Bostonians: poverty and progress in the American metropolis, 1880-1970*, Cambridge (Massachusetts), 1973.
THERNSTROM, Stephan, *Poverty and progress: social mobility in a nineteenth century city*, Cambridge (Massachusetts), 1964.

b) Familia, situación de la mujer

ADDAMS, Jane, *Twenty years at Hull House*, Nueva York, 1912.
CALHOUN, Arthur W., *A social history of the American family*, 3 vols., Cleveland, 1919.
FLEXNER, Eleanor, *Century of struggle: the Women's rights movement in the United States*, Cambridge (Massachusetts), 2.ª ed., 1975.
HILL, Joseph A., *Women in gainful occupation, 1870-1920*, Washington, 1929
KRADITOR, Aileen S., *The ideas of the woman suffrage movement, 1890-1920*, Nueva York, 1965.
LUTZ, Alma, *Susan B. Anthony: rebel, crusader, humanitarian*, Boston, 1959.
MCGOVERN, James R., «The American woman's pre-World War I freedom in manners and morals», *Journal of American History*, 55, 1968, páginas 315-333.
O'NEILL, William L., *Divorce in the progressive era*, New Haven, 1967.
O'NEILL, William L., *Everyone was brave: a history of feminism in America*, Chicago, 1971.
SENNETT, Richard, *Families against the city: middle class hommes of industrial Chicago, 1872-1890*, Cambridge (Massachusetts), 1970.

c) Problemas raciales y situación de los negros

BLUMENTHAL, Henry, «Woodrow Wilson and the race question», *Journal of Negro History*, 48, 1963, pp. 1-21.
BRODERICK, Francis L., *W. E. B. DuBois: Negro leader in a time of crisis*, Stanford, 1959.
DUBOIS, W. E. B., *The Philadelphia Negro: a social study*, Nueva York, 1899, 1967.
HARLAN, Louis R., *Separate and unequal: public school campaigns and racism in Southern seaboard states, 1901-1915*, Nueva York, 1968.
JACOBSON, Julius, comp., *The Negro and the American labor movement*, Garden City (Nueva York), 1968.
KELLOGG, Charles F., *NAACP: A history of the National Association for the Advancement of Colored People, 1909-1920*, Baltimore, 1967.
LOGAN, Rayford W., *The Negro in American life and thought: the nadir, 1877-1901*, Nueva York, 1954.
MEIER, August, *Negro thought in America, 1880-1915: racial ideologies in the age of Booker T. Washington*, Ann Arbor, 1963.

OSOFSKY, Gilbert, *Harlem: the making of a ghetto — Negro New York, 1890-1930,* Nueva York, 1966.
RUDWICK, Elliott, *W. E. B. DuBois: a Study in minority group Leadership,* Filadelfia, 1960.
SCHEINER, Seth M., *Negro Mecca: A history of the Negro in New York city, 1865-1920,* Nueva York, 1965.
SPEAR, Allan H., *Black Chicago: the making of a Negro Ghetto, 1890-1920,* Chicago, 1967.
SPENCER, Samuel R., Jr., *Booker T. Washington and the Negro's place in American life,* Boston, 1955.
WEISS, Nancy Joan, «The Negro and the new freedom: fighting Wilsonian segregation», *Political Science Quarterly,* 84, 1969, pp. 61 ss.
WOODWARD, C. Vann, *The strange career of Jim Crow,* 2.ª ed., Nueva York, 1966.
WYNES, Charles E., *Race relations in Virginia, 1870-1902,* Charlottesville, 1961

d) Ciudades (véase también Obras de carácter general 4 c)

WARNER, Sam B., J., *Streetcar suburbs: the process of growth in Boston, 1870-1900,* Cambridge (Massachusetts), 1962.

4. *Ideas sociales y políticas*

BOURNE, Randolph S., *War and the intellectuals: collected essays, 1915-1919,* comp. por Carl Resek, Nueva York, 1964.
CARNEGIE, Andrew, *The Gospel of wealth and other timely essays* (1.ª ed., 1900), comp. por Edward C. Kirkland, Cambridge (Massachusetts), 1962.
DERBER, Milton, «The idea of industrial democracy in America, 1898-1915», *Labor History,* 7, 1966, pp. 259-286.
FINE, Sidney, *Laissez faire and the general-welfare State: a study of conflict in American thought, 1865-1901,* Ann Arbor, 1956, 1964.
HOFSTADTER, Richard, *Social darwinism in American thought,* ed. revisada, Boston, 1955.
KIRKLAND, Edward, C., *Dream and thought in a business community, 1860-1900,* Ithaca (Nueva York), 1956.
LASCH, Christopher, *The American liberals and the Russian revolution,* Nueva York, 1962.
LASCH, Christopher, *The new radicalism in America, 1889-1963: the intellectual as a social type,* Nueva York, 1965.
LENS, Sidney, *Radicalism in America,* Nueva York, 1966.
MCCLOSKEY, Robert G., *American conservatism in the age of enterprise: study of William Graham Summer, Stephan J. Field, and Andrew Carnegie,* Cambridge (Massachusetts), 1951.
MAY, Henry F., *The end of American innocence: a study of the first years of our own time, 1912-1917,* Nueva York, 1959, 1964.
MAY, Henry F., *Protestant Churches and industrial America,* Nueva York, 1949, 1967.
PESSEN, Edward, «The egalitarian myth and the American social reality: wealth, mobility and equality in the "era of the common man"», *American Historical Review,* 76, 1971.
WHITE, Edward A., *Science and religion in American thought: the impact of naturalism,* Nueva York, 1952.
WHITE, Morton G., *Social thought in America: the revolt against formalism,* ed. revisada, Boston, 1957.

5. *Constitución y derechos civiles*

JOHNSON, Donald, *Challenge to American freedoms. World War One and the American Civil Liberties Union*, Lexington (Kentucky), 1963.
PRESTON, William, *Aliens and dissenters: federal suppression of radicals, 1903-1933*, Cambridge (Massachusetts), 1963.
SCHEIBER, Harry N., *The Wilson Administration and civil liberties, 1917-1921*, Ithaca (Nueva York), 1960.
WOOD, Stephen B., *Constitutional politics in the progressive era: child labor and the law*, Chicago, 1968.

6. *Los agricultores y el populismo*

COLETTA, Paolo E., *William Jennings Bryan*, 2 vols., vol. I: *Political Evangelist, 1860-1908*, Lincoln (Nebraska), 1964.
GOODWYN, Lawrence, *Democratic promise: the populist movement in America*, Nueva York, 1976.
HAYTER, Earl W., *The troubled farmers, 1850-1900: rural adjustment to industrialism*, DeKalb (Illinois), 1968.
HICKS, John D., *The populist revolt: a history of the farmers' alliance and the People's Party*, Minneapolis, 1931.
NORMAN, Pollack, *The populist response to industrial America. Midwestern populist thought*, Cambridge (Massachusetts), 1962.
PUHLE, Hans-Jürgen, *Politische Agrarbewegungen in kapitalistischen Industriegesellschaften: Deutschland, USA und Frankreich im 20. Jahrhundert*, Gotinga, 1975.
SALOUTOS, Theodore, *Farmer movements in the South, 1865-1933*, Lincoln (Nebraska), 1964.

7. *Movimiento obrero y sindicatos*

ADAMS, Graham Jr., *The age of industrial violence, 1910-1915*, Nueva York, 1966.
BRECHER, Jeremy, *Streiks und Arbeiterrevolten: Amerikanische Arbeiterbewegung, 1877-1970*, Francfort, 1975, traducción abreviada de *Strike*, San Francisco, 1972.
BRODY, David, *Labor in crisis: the steel strike of 1919*, Filadelfia, 1965.
COMMONS, John R., y otros, *History of labor in the United States*, 4 vols., Nueva York, 1918-1935.
DUBOFSKY, Melvyn, *We shall be all: a history of the industrial workers of the world*, Chicago, 1969.
DAVID, Henry, *The history of the Haymarket affair: a study in the American social revolutionary and labor movement*, Nueva York, 1936.
EGGERT, Gerald G., *Railroad labor disputes: the beginnings of a federal strike Policy*, Ann Arbor, 1967.
FONER, Philip S., *History of the labor movement in the United States*, 4 vols., Nueva York, 1947-1965.
KARSON, Marc, *American labor unions and politics, 1900-1918*, Carbondale, (Illinois), 1958.
MANDEL, Bernard, *Samuel Gompers: a biography*, Yellow Springs (Ohio), 1963.
NADWORTHY, Milton J., *Scientific management and the unions, 1900-1932*, Cambridge (Massachusetts), 1955.
OZANNE, Robert, *A century of labor-management relations at McCormick and International Harvester*, Madison (Wisconsin), 1967.

PERLMAN, Mark, *Labor union theories in America: background and development*, Evanston, 1958.
RAYBACK, Joseph G., *A history of American labor*, Nueva York, 1959.
SAXTON, Alexander, *The indispensable enemy: labor and the anti-Chinese movement in California*, Los Angeles, 1971.
TAFT, Philip, *The A. F. of L. from the death of Gompers to the merger*, Nueva York, 1959.
TAFT, Philip, *The A. F. of L. in the Time of Gompers*, Nueva York, 1957.
TAFT, Philip, *Organized labor in American history*, Nueva York, 1964.
TAFT, Philip, *Labor politics American style: the California State Federation of Labor*, Cambridge (Massachusetts), 1968.
WOLFF, Leon J., *Lockout: the story of the homestead strike of 1892*, Nueva York, 1965.

8. *Las reformas liberales y el movimiento progresista*

AARON, Daniel, *Men of good hope: a story of American progressives*, Nueva York, 1951, 1961.
ABELL, Aaron I., *American catholicism and social action: a search for social justice, 1865-1950*, Garden City, Nueva York, 1960.
CROLY, Herbert, *The promise of American life* (1.ª ed., 1909), comp. por Arthur M. Schlesinger, Jr., Cambridge (Massachusetts), 1965.
DAVIS, Allen F., *Spearheads for reform: the social settlements and the progressive movement, 1890-1914*, Nueva York, 1967.
FILLER, Louis, *Muckrakers: crusaders for American liberalism*, Chicago, 2.ª ed., 1968.
FORCEY, Charles, *The crossroads of liberalism: Croly, Weyl, Lippmann, and the progressive era, 1900-1925*, Nueva York, 1967.
GUSTFIELD, Joseph, *Symbolic crusade: status, politics and the American temperance movement*, Urbana (Illinois), 1963.
HAYS, Samuel P., *Conservation and the Gospel of efficiency: the progressive conservation movement, 1890-1920*, Cambridge (Massachusetts). 1959, 1969.
HUTHMACHER, Joseph, «Wilson liberalism and the age of reform», *Mississippi Valley Historical Review*, 49, 1962, pp. 231-241.
LETWIN, William L., *Law and economic policy in America: the evolution of the Sherman Antitrust Act*, Nueva York, 1965.
LUBOVE, Roy, *The struggle for social security, 1900-1935*, Cambridge (Massachusetts), 1968.
MANN, Arthur, comp., *The progressive era: liberal renaissance or liberal failure?* Nueva York, 1963.
MANN, Arthur, *Yankee reformers in the Urban age: social reform in Boston, 1880-1900*, Cambridge (Massachusetts), 1954.
NOBLE, David W., *The paradox of progressive thought*, Minneapolis, 1958.
SPROAT, John G., *Best men: liberal reformers in the gilded age*, Nueva York, 1968.
TIMBERLAKE, James H., *Prohibition and the progressive movement, 1900-1920*, Cambridge (Massachusetts), 1963.
WIEBE, Robert H., *Businessment and reform: a study of the progressive movement*, Cambridge (Massachusetts), 1962.
YELLOWITZ, Irwin, *Labor and the progressive movement in New York state, 1897-1916*, Ithaca (Nueva York), 1965.

9. *Socialistas y comunistas*

BEDFORD, Henry F., *Socialism and the workers in Massachusetts, 1866-1912*, Amherst (Massachusetts), 1966.

Bell, Daniel, *Marxian socialism in the United States*, Princeton, 1952, 1967.
Bernstein, Samuel, *The First International in America*, Nueva York, 1962.
Destler, Chester, *American Radicalism, 1865-1901: essays and documents* Nueva York, 1946-1963.
Draper, Theodore, *The roots of American communism*, Nueva York, 1957.
Egbert, Donald D. y Persons, Stow, comps., *Socialism and American life*, 2 vols., Princeton, 1952.
Herreshoff, David, *American disciples of Marx: from the age of Jackson to the progressive era*, Detroit, 1967.
Kipnis, Ira A., *The American socialist movement, 1897-1912*, Nueva York, 1952.
Morgan, Howard Wayne, *Eugene V. Debs: socialist for president*, Syracuse, 1962.
Murray, Robert K., *Red scare: a study in national hysteria, 1919-1920*, Nueva York, 1955.
Shannon, David A., *The Socialist Party of America*, Nueva York, 1955.
Sombart, Werner, *Warum gibt es in den Vereinigten Staaten keinen Sozialismus?*, Tubinga, 1906.
Weinstein, James, *The decline of socialism in America, :1912-1925*, Nueva York, 1967.
Yorburg, Betty, *Utopia and reality: a collective portrait of American socialists*, Nueva York, 1969.

10. *Imperialismo y politica exterior*

Angermann, Erich, «Ein Wendepunkt in der Geschichte der Monroe-Doktrin und der deutsch-amerikanischen Beziehungen: Die Venezuelakrise von 1902/03 im Spiegel der amerikanischen Tagespresse», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 3, 1958, pp. 22-58.
Beisner, Robert L., *Twelve against empire: the anti-imperalists, 1898-1900*, Nueva York, 1968.
Buehrig, Edward H., comp., *Wilson's foreign policy in perspective*, Bloomington (Indiana), 1957.
Doerries, Reinhard, *Berlin-Washington, 1909-1917*, Düsseldorf, 1973.
Doerries, Reinhard, «Amerikanische Außenpolitik im Karibischen Raum vor dem Ersten Weltkrieg», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 18, 1973, pp. 62-82; con comentarios de Klaus Schwabe.
Fraenkel, Ernst, «Das deutsche Wilsonbild», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 5, 1960, pp. 66-120.
Helbich, Wolfgang J., «American liberals in the league of Nations controversy», *Public Opinion Quarterly*, 31, 1967/68, pp. 568-596.
LaFeber, Walter, *The new empire: an interpretation of American expansion, 1860-1898*, Ithaca (Nueva York), 1963.
Lasch, Christopher, «The anti-imperialists, the Philippines, and the inequality of man», *Journal of Southern History*, 24, 1958, pp. 319 ss.
Leuchtenburg, William E., «Progressivism and imperialism: the progressive movement and American foreign policy, 1898-1916», *Mississippi Valley Historical Review*, 39, 1952, pp. 483-504.
Levin, N. Gordon, Jr., *Woodrow Wilson and world politics: America's response to war and revolution*, Nueva York, 1968.
Link, Arthur S., *Wilson the diplomatist*, Baltimore, 1957.
May, Ernest R., *American imperialism: a speculative essay*, Nueva York, 1968.
May, Ernest R., *The World War and American isolation*, Cambridge (Massachusetts), 1959.

MAYER, Arno J., *Politics and diplomacy of peacemaking: containment and counterrevolution at Versailles, 1918-1919*, Nueva York, 1968.
MOMMSEN, Wolfgang J., *Das Zeitalter des Imperialismus*, Francfort, 1969. *(La época del imperialismo. Europa, 1885-1918*, Madrid, Siglo XXI, 1971).
MORGAN, Howard Wayne, *America's road to empire: the war with Spain and overseas expansion*, Nueva York, 1965.
PARRINI, Carl, *Heir to empire: United States economic diplomacy, 1916-1923*, Pittsburgh, 1969.
PRATT, Julius W., *Expansionists of 1898: the acquisition of Hawaii and the Spanish islands*, Baltimore, 1936.
RIENCOURT, Amaury de, *American empire*, Nueva York, 1968.
ROZWENC, Edwin C. y LINDFORS, Kenneth, *The United States and the new imperialism, 1898-1912*, Lexington (Massachusetts), 1968.
SCHWABE, Klaus, *Deutsche Revolution und Wilson-Frieden: Die amerikanische und deutsche Friedensstrategie zwischen Ideologie und Machtpolitik, 1918-1919*, Düsseldorf, 1971.
STONE, Ralph A., *Irreconcilables: the fight against the League of Nations*, Lexington (Kentucky), 1970.
WEHLER, Hans-Ulrich, *Der Aufstieg des amerikanischen Imperialismus: Studien zur Entwicklung des Imperium Americanum, 1865-1900*, Gotinga, 1974.

CAP. 6: LOS ESTADOS UNIDOS ENTRE LAS DOS GUERRAS, 1919-1941

1. Bibliografías (véanse las bibliografías de las Obras de carácter general y del capítulo 5)

2. *Obras de conjunto y colecciones, 1920-1941*

FRANCK, Louis R., *Histoire économique et sociale des Etats-Unis de 1919-1949*, París, 1950.
GABRIEL, Ralph H., «Isoliertes Amerika (1913-1941)», *Propyläen Weltgeschichte*, comp. por Golo Mann, vol. 9, Berlín, 1962, pp. 279-310.
HICKS, John D., *Republican ascendancy, 1921-1933*, Nueva York, 1960.
HOFSTADTER, Richard, *The age of reform*, Nueva York, 1955.
LEUCHTENBURG, William E., *The perils of prosperity, 1914-1932*, Chicago, 1958.
SCHLESINGER, Arthur M., Jr., *The age of Roosevelt*, 3 vols., Nueva York, 1957 1960. *(La era de Roosevelt*, México, UTEHA).
SHANNON, David A., comp., *Between the wars: America, 1919-1941*, Boston, 1965.
TINDALL, George B., *The emergence of the new South, 1913-1945*, Baton Rouge, 1967.

3. *La década de 1920*

ALLEN, Frederick Lewis, *Only yesterday*, Nueva York, 1931, *(Apenas ayer*, Buenos Aires, EUDEBA).
BRAEMAN, John y otros, comp., *Change and continuity in twentieth century America: the 1920's*, Columbus (Ohio), 1968.
COBEN, Stanley, «A study in nativism: the American Red Scare of 1919-1920», *Political Science Quarterly*, 79, 1964, pp. 52-75.
FEILER, Arthur, *Amerika-Europa: Erfahrungen einer Reise*, Francfort, 1926; trad. inglesa, 1928.

GLAD, Paul W., «Progressives and the business culture of the 1920's», *Journal of American History*, 53, 1966-67, pp. 75-89.
HEALD, Morrell, «Business trought in the twenties: social responsibility», *American Quarterly*, 13, 1961, pp. 126-139.
LEIGHTON, Isabel, comp., *The aspirin age*, Nueva York, 1949.
LINK, Arthur S., «What happened to the progressive movement in the 1920's?», *American Historical Review*, 64, 1959, pp. 833-851.
LYND, Robert S. y Helen, *Middletown*, Nueva York, 1929.
MAY, Henry F., «Shifting perspectives on the 1920's», *Mississippi Valley Historical Review*, 43, 1956, pp. 405-427.
MURPHY, Paul L., «Source and nature of intolerance in the 1920's», *Mississippi Valley Historical Review*, 51, 1964, pp. 60-76.
SIEGFRIED, André, *Les Etats-Unis d'aujourdhui*, París, 1927. *(Panorama de los Estados Unidos*, Madrid, Aguilar, 1956).
SINCLAIR, Andrew, *Prohibition*, Londres, 1962.
SLOSSON, Preston William, *The great crusade and after 1914-1928*, Nueva York, 1930.
SOULE, George, *Prosperity decade from war to depression: 1917-1929*, Nueva York, 1947.

4. *La década de 1930*

AARON, Daniel y Robert Bendiner, comp., *The strenuous decade: a social and intellectual record of the 1930's*, Garden City, Nueva York, 1970.
FRISCH, Morton J. y DIAMOND, Martin, comp., *The thirties*, DeKalb (Illinois), 1968.
PERKINS, Dexter, *The new age of Franklin Roosevelt, 1932-1945*, Chicago, 1957.
ROMASCO, Albert M., *The poverty of abundance: Hoover, the nation, the depression*, Nueva York, 1965.
SIMON, Rita J., comp., *As we saw the thirties*, Urbana (Illinois), 1967.
WECTER, Dixon, *The age of the great depression, 1929-1941*, Nueva York, 1948.

5. *La economía y la «gran depresión»*

BLUM, John M., *From the diaries of Henry Morgenthau, Jr.: years of crisis, 1928-1938*, 3 vols., Boston, 1959-1967.
BROWN, E., Carey, «Fiscal Policies in the 1930's: a reappraisal», *American Economic Review*, 1956, pp. 857-879.
CHANDLER, Lester V., *America's greatest depression, 1929-1941*, Nueva York, 1970.
COWING, Cedric B., *Populists, plungers, and progressives: a social history of stock and commodity speculation, 1890-1936*, Princeton, 1965.

FRIEDMAN, Milton y SCHWARTZ, Anna J., *A monetary history of the United States, 1867-1960*, Princeton, 1963.
GALBRAITH, John Kenneth, *The great crash*, Nueva York, 1955. *(El crac del 29*, Barcelona, Seix Barral, 1965).
HIMMELBERG, Robert F., comp., *The great depression and American capitalism*. Boston, 1968.
KINDLEBERGER, Charles P., *Die Weltwirtschaftskrise 1929-1939*, Munich, 1973.
NAHMER, Robert Noll, «Weltwirtschaft und Weltwirtschaftskrise», *Propylaen Weltgeschichte*, comp. por Golo Mann, vol. 9, Berlín, 1960 pp. 351-388.
NÉRÉ, Jacques, *La crise de 1929*, París, 1968. *(1929: análisis y estructura de la crisis*, Madrid, Guadarrama, 1970).

POTTER, Jim, *The american economy between the world wars*, Londres, 1974.
ROBERTSON, Ross M., *History of the American economy*, Nueva York, 1964. (*Historia de la economía americana*, Buenos Aires, Tres Américas, 2.ª ed.).
ROTHBARD, Murray N., *America's great depression*, 2.ª ed., Los Angeles, 1972.
TERKEL, Studs, *Hard times: oral history of the great depression in America*, Nueva York, 1970.
WINKLER, Heinrich August, comp., *Organisierter Kapitalismus: Voraussetzungen und Anfänge*, Gotinga, 1974.

6. *New Deal, Franklin D. Roosevelt*

ARTAUD, Denise, *Le New Deal*, París, 1969.
BESSON, Waldemar, *Die politische Terminologie des Präsidenten Franklin D. Roosevelt: Über den zusamentrang von Sprache und Politik*, Tubinga, 1955.
BURNS, James McGregor, *Roosevelt: the lion and the fox*, Nueva York, 1956.
CONKIN, Paul K., *The New Deal*, 2.ª ed., Nueva York, 1975.
DROZE, Wilmon H., *High dams and slack waters: TVA rebuilds a river*, Baton Rouge, 1965.
EKIRCH, Arthur, Jr., *Ideologies and utopias: the impact of the New Deal on American thought*, Chicago, 1969.
FREIDEL, Frank, *Franklin D. Roosevelt*, 4 vols. hasta ahora, Boston, 1952 ss.
FUSEELD, Daniel R., *The economic thought of Franklin D. Roosevelt and the origins of the New Deal*, Nueva York, 1956, 1970.
GREER, Thomas H., *What Roosevelt thought: the social and political ideas of Franklin D. Roosevelt*, East Lansing (Michigan), 1958.
HAWLEY, Ellis W., *The New Deal and the problem of monopoly*, Princeton, 1966.
HELBICH, Wolfgang J., *Franklin D. Roosevelt*, Berlín, 1971.
KELLER, Morton, comp., *The New Deal: what was it?*, Nueva York, 1967.
LEUCHTENBURG, William E., *Franklin D. Roosevelt and the New Deal, 1933-1940*, Nueva York, 1963.
MOLEY, Raymond, *After seven years*, Nueva York, 1939.
MOLEY, Raymond, *The first New Deal*, Nueva York, 1966.
PERKINS, Frances, *The Roosevelt I knew*, Nueva York, 1946.
TUGWELL, Rexford G., *The brains trust*, Nueva York, 1968.
WINKLER, Heinrich August, comp., *Die große Krise in Amerika: Vergleichende Studien zur politischen Sozialgeschichte, 1929-1939*, Gotinga, 1973.
WOLFSKILL, George y HUDSON, John A., *All but the people: Franklin D. Roosevelt and his critics, 1933-1939*, Nueva York, 1969.

7. *Agricultores*

AGEE, James y EVANS, Walker, *Let us now praise famous men: three tenant families* [1930's], Nueva York, 1941; 1960.
CONRAD, David E., *Forgotten farmers: the story of sharecroppers in the New Deal*, Urbana (Illinois), 1965.
CRAMPTON, John A., *The National Farmers Union: ideology of a pressure group*, Lincoln (Nebraska), 1965.
KIRKENDALL, Richard S., *Social scientists and farm politics in the age of Roosevelt*, Columbus (Misuri), 1966.
SALOUTOS, Theodore y HICKS, John D., *Agricultural discontent in the middle-west, 1900-1939*, Madison, 1951.

8. *Movimiento obrero*

BERNSTEIN, Irving, *The lean years: a history of the American worker, 1920-1933*, Boston, 1960.
BERNSTEIN, Irving, *Turbulent years: a history of the American workers, 1933-1941*, Boston, 1969.
BROOKS, Robert R. R., *When labor organizes*, New Haven, 1937.
LOSCHE, Peter, *Industriegewerkschaften im organisierten Kapitalismus: Der CIO in der Roosevelt-Ära*, Opladen, 1974.
MATTICK, Paul, *Arbeitslosigkeit und Arbeitslosenbewegung in den USA, 1929-1935*, Francfort, 1969.
YOUNG, Edwin y DERBER, Milton, comp., *Labor and the New Deal*, Madison, 1957.

9. *Política exterior*

ADLER, Selig, *Uncertain giant: American foreign policy, 1921-1941*, Nueva York, 1965.
DECONDE, Alexander, comp., *Insolation and security: ideas and interests in twentieth century American foreign policy*, Durham (Carolina), 1957.
DIVINE, Robert, A., *Reluctant belligerent: American entry into the Second World War*, Nueva York, 1965.
DIVINE, Robert A., *Roosevelt and World War II*, Baltimore, 1969.
DUROSELLE, Jean-Baptiste, *De Wilson a Roosevelt: politique extérieure des Etats-Unis*, París, 1960.
LEWIS, Ethan, *Republican foreign policy, 1921-1933*, New Brunswick, (Nueva Jersey), 1968.
FERRELL, Robert H., *American diplomacy in the great depression: Hoover-Stimson foreign policy, 1929-1933*, Nueva York, 1957, 1970.
FILENE, Peter G., *Americans and the Soviet experiment, 1917-1933*, Cambridge (Massachusetts), 1967.
GARDNER, Lloyd C., *Economic aspects of New Deal diplomacy*, Madison, 1964.
GOTTWALD, Robert, *Die deutsch-amerikanischen Beziehungen in der Ara Stresemann*, Berlín, 1965.
HELBICH, Wolfgang J., *Die Reparationen in der Ära Brüning: Zur Bedéutung des Young-Planes für die deutsche Politik, 1930-1932*, Berlín, 1962.
JONAS, Manfred, *Isolationism in America, 1935-1941*, Ithaca (Nueva York), 1969.
JUNKER, Detlef, *Der unteilbare Weltmarkt: Das ökonomische Interesse in der Außenpolitik der USA, 1933-1941*, Stuttgart, 1975.
LINK, Werner, *Die amerikanische Stabilisierungspolitik in Deutschland, 1921-1932*, Düsseldorf, 1970.
LOCHNER, Louis P., *Herbert Hoover and Germany*, Nueva York, 1960.
MOLTMANN, Günter, «Roosevelts Friedensappell vom 14. April 1939», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 9, 1964, pp. 91-109.
WILTZ, John E., *From isolation to war, 1931-1941*, Nueva York, 1968.

CAP. 7: DE LA GUERRA MUNDIAL A LA SOCIEDAD DE LA ABUNDANCIA, 1941-1961

1. *Bibliografías*

CRONON, E. David y ROSENHOF, Theodore, comps., *The Second World War and the atomic age, 1940-1973*, Northbrook (Illinois), 1975.

GRANTHAM, Dewey W., *Contemporary American history: the United States since 1945*, Washington, 1975; American Historical Association Pamphlets.

2. *Obras de conjunto y colecciones*

BAKER, Donald G. y SHELDON, Charles H., comp., *Postwar America: the search for identity*, Beverly Hills, 1969.
BORCH, Herbert von, *Die unfertige Gesellschaft: Amerika, Utopie und Wirklichkeit*, Munich, 1960.
DEGLER, Carl N., *Affluence and anxiety: America since 1945*, 2.ª ed., Glenview (Illinois), 1975.
FREYMOND, Jacques, «Die Atlantische Welt [1945-1960]», *Propyläen Weltgeschichte*, comp. por Golo Mann, vol. 10, Berlín, 1961, pp. 221-300.
GOLDMAN, Eric F., *The crucial decade and after: America 1945-1960*, Nueva York, 1961.
HUGHES, Emmett J., *The ordeal of power*, Nueva York, 1963.
KENNEY, William, *The crucial years*, Nueva York, 1962.
LEUCHTENBURG, William E., *A troubled feast: American society since 1945*, Boston, 1973.
LINGEMAN, Richard R., *Don't you know there's a war on? the American home front, 1941-45*, Nueva York, 1970.
POLENBERG, Richard, comp., *America at war: the home front, 1941-1945*, Englewood Cliffs, 1968.
SNOWMAN, Daniel, *U.S.A.: The twenties to Vietnam*, Londres, 1968.
WISH, Harvey, *Contemporary America: the national scene since 1900*, Nueva York, 1955.

3. *Política y políticos*

ALEXANDER, Charles C., *Holding the line: The Eisenhower era, 1952-1961*, Bloomington (Indiana), 1975.
EISENHOWER, Dwight D., *Mandate for change, 1953-1956: the White House years*, Garden City, 1963. (*Mis años en la Casa Blanca*, Barcelona, Bruguera, 1964).
GRAEBNER, Norman A., «Eisenhower's Popular Leadership», *Current History*, XXXVI, octubre de 1960.
KOENIG, Louis W., *The Truman Administration*, Nueva York, 1956.
LARSON, Arthur, *Einsehower: the presiden nobody knew*, Nueva York, 1968.
MULLER, Herber J., *Adlai Stevenson: a study in values*, Nueva York, 1967.
PARNET, Herbert, *Eisenhower: the necesary president*, Nueva York, 1972.
PATTERSON, James T., *Mr. Republican: a biography of Robert A. Talft*, Boston, 1972.
PHILLIPS, Cabell, *The Truman presidency*, Nueva York, 1966.
TRUMAN, Harry S., *The memoirs of Harry S. Truman*, 2 vols., Londres, 1955, 1956. (*Memorias*, Barcelona, Bergara, 1957).

4. *El McCarthysmo*

BOVERI, Margret, *Der Verrat im 20. Jahrhundert*, vol. 4, *Verrat als Epidemie: Amerika*, Hamburgo, 1960.
HOFSTADTER, Richard, *The paranoid style in American politics and other essays*, Nueva York, 1965, cap. 2 y 3.
LATHAM, Earl, *The Communist controversy in Washington: from the New Deal to McCarthy*, Cambridge (Massachusetts), 1966.

KEIL, Hartmut, «Liberale und McCarthy: Zur McCarthyismus-Rezeption in den fünfziger Jahren», *Amerikastudien*, 19, 1974, pp. 220-242.
ROGIN, Michael, *The intellectuals and McCarthy*, Cambridge (Massachusetts), 1967.
ROVERE, Richard, *Senator Joe McCarthy*, Nueva York, 1959.

5. *Economía y sindicatos* (véase también capítulos 3 y 5)

BERLE, Adolph A., *The American economic republic*, Nueva York, 1963.
BERLE, Adolph A., *Power without Property*, Nueva York, 1959.
Congressional Quarterly Service, comp., *Federal economic policy, 1945-1967*, Washington, 2.ª ed., 1967.
FOHLEN, Claude, «La puissance américaine», en Pierre Léon, comp., *Histoire économique et sociale du monde*, vol. 6, París.
GALBRAITH, John Kenneth, *American capitalism: the concept of countervailing powers*, Boston, 1952. (*El capitalismo americano*, Barcelona, Ariel, 39 ed., 1968).
GALBRAITH, John Kenneth, *The affluent society*, Boston, 1958. (*La sociedad opulenta*, Barcelona, Ariel, 3.ª ed., 1973).
GOLDBERG, Arthur J., *AFL-CIO: labor united*, Nueva York, 1956.
LENS, Sidney, *The crisis of American labor*, Nueva York, 1959.
VATTER, Harold, G., *The U. S. economy in the 1950's*, Nueva York, 1963.

6. *Relaciones sociales*

ABRAMS, Charles, *The city is the frontier*, Nueva York, 1965.
HARRINGTON, Michael, *The other America: poverty in the United States*, Nueva York, 1962. (*La cultura de la pobreza en los Estados Unidos*, México, FCE, 4.ª ed., 1974).
KOLKO, Gabriel, *Wealth and power in America: an analysis of social class and income distribution*, Londres, 1962. (*Riqueza y poder en Estados Unidos*, México, FCE, 1964).
MILLS, C. Wright, *White collar: the American middle classes*, Nueva York, 1951. (*White collar: las clases medias en Norteamérica*, Madrid, Aguilar, 34 ed., 1973).
RIESMAN, David y otros, *The lonely crowd*, New Haven, 1952. (*La muchedumbre solitaria*, Buenos Aires, Paidós).
WEAVER, Robert C., *The urban complex: essays on urban life*, Garden City, 1963.
WHYTE, William H., *The organization man*, Nueva York, 1957. (*El hombre organización*, México, FCE, 3.ª ed., 1973).

7. *Situación de los negros y movimientos en favor de los derechos civiles* (véase también cap. 8)

DALFIUME, Richard M., *Desegregation of the U. S. Armed forces: figthing on two fronts, 1939-1953*, Columbia (Misuri), 1969.
GURADZE, Heinz, «Die Rechtsprechung des Obersten Bundesgerichts zur Rassentrennung und ihrer Aufhebund auf den Schulen und Hochschulen», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 6, 1961, pp. 7-24.
ISAACS, Harold R., *The new world of Negro Americans*, Londres, 1964.
LEWIS, Anthony, *The second American revolution: a first hand account of the struggle for civil rights*, Londres, 1966.

SITKOFF, Harvard, «Racial militancy and Interracial violence in the Second World War», *Journal of American History*, 58, 1971.
STERNSHER, Bernard, comp., *The Negro in depression and war*, Chicago, 1969.
WYNN, Neil A., *The Afro-American and the Second World War*, Londres, 1976.

8. *Política exterior y guerra fría*

AARON, Raymond, «Weltdiplomatie: Fronten und Pakte [1945-1960]», *Propyläen Weltgeschichte*, comp., por Golo Mann, vol. 10, Berlín, 1961, páginas 377-422.
ALPEROVITZ, «How did the cold war begin?», *New York Review of Books*, VIII, 23 de marzo de 1967.
BALDWIN, David A., *Economic development and American foreign policy, 1943-1962*, Chicago, 1966.
CZEMPIEL, Ernst Otto, *Das amerikanische Sicherheitssystem, 1945-1949*, Berlín, 1966.
FLEMING, Denna F., *The cold war and its origins*, Nueva York, 1961.
GADDIS, John Lewis, *The United States and the origins of the cold war, 1941-1947*, Nueva York, 1972.
GIMBEL, John, *The origins of the Marshall Plan*, Stanford, 1976.
HALLE, Louis, *The cold war as history*, Nueva York, 1967.
KNAPP, Manfred, comp., *Die deutsch-amerikanischen Beziehungen nach 1945*, Francfort, 1975.
KOLKO, Gabriel, *Die Hintergründe der US-Außenpolitik*, Francfort, 1971; original americano, 1969.
KRAKAU, Knud, *Die kubanische Revolution und die Monroe-Doktrin: Eine Herausforderung der Außenpolitik der Vereinigten Staaten*, Francfort, 1968.
LAFEBER, Walter, *America, Russia, and the cold war, 1945-1975*, 3.ª ed., Nueva York, 1975.
MOLTMANN, Günter, *Amerikas Deutschlandpolitik im Zweiten Weltkrieg. Kriegs- und Friedensziele, 1941-1945*, Heidelberg, 1958.
OBERNDORFER, Dieter, «Die Lateinamerikapolitik der USA: Bilanz und neuere Entwicklung», *Jahrbuch für Amerikastudien*, 18, 1973, pp. 24-61; con comentarios de Hans-Jürgen Schroder.
PATERSON, Thomas G., comp., *The origins of the cold war*, Lexington (Massachusetts), 1970.
SCHLESINGER, Arthur, «Origins of the cold war». *Foreign Affairs*, 46, octubre de 1967.
STEEL, Ronald, *Pax americana: Weltreich des Kalten Krieges*, Darmstadt, 1968; original americano, 1967. (*Pax americana*, Barcelona, Lumen, 1970).

CAP. 8: LA DECADA DE 1960

1. *Bibliografías*

HEATH, Jim F., *Decade of disillusionment: the Kennedy-Johnson years*, Bloomington (Indiana), 1975, apéndice bibliográfico.

2. *Obras de conjunto y colecciones*

CHOMSKY, Noam, *American power and the new mandarins*, Nueva York, 1967.

GETTLEMAN, Marvin E. y MERMELSTEIN, David, comps., *The great society reader: the failure of American liberalism*, Nueva York, 1967.
HEATH, Jim F., *Decade of disillusionment: the Kennedy-Johnson years*, Bloomington (Indiana), 1975.
O'NEILL, William L., *Coming apart: an informal history of America in the sixties*, Nueva York, 1971.
SCHLESINGER, Arthur M., Jr., *Crisis of confidence: ideas, power, and violence in America*, Boston, 1969.
YARMOLINSKY, Adam, *The military establishment: its impact on American society*, Nueva York, 1971.

3. *Política y políticos*

a) Kennedy:

DONALD, Aida D., comp., *John F. Kennedy and the New Frontier*, Nueva York, 1966.
FAIRLIE, Henry, *The Kennedy promise: the politics of expectation*, Nueva York, 1973.
MANCHESTER, William, *The death of a president*, Nueva York, 1967. (*La muerte de un presidente*, Barcelona, Noguer, 2.ª ed., 1967).
SALINGER, Pierre, *With Kennedy*, Nueva York, 1966. (*Con Kennedy*, Buenos Aires, Ed. Americana, 1967).
SCHLESINGER, Arthur M., Jr., *Die Tausend Tage Kennedys*, 2 vols., Berna, 1966. (*Los mil días de Kennedy*, Barcelona, Ayma, 1966).
SORENSON, Theodore, *Kennedy*, Nueva York, 1965. (*Kennedy*, Barcelona, Grijalbo, 33 ed., 1972).

b) Johnson:

GOLDMAN, Eric F., *The tragedy of Lyndon B. Johnson*, Nueva York, 1969.
WHITE, William S., *The professional: Lyndon B. Johnson*, Boston, 1964.

c) Otros:

MCCARTHY, Eugene J., *The year of the people*, Nueva York, 1969

4. *Economía*

BARAN, Paul A. y SWEEZY, Paul M., *Monopolkapital: Ein Essay über die amerikanische Wirtschafts- und Gesellschaftsordnung*, Francfort, 1973; original americano, 1966. (*El capital monopolista*, México, Siglo XXI, 12 ed., 1976).
HARRIS, Seymour E., *The economics of the Kennedy years, and a look ahead*, Nueva York, 1964. (*El programa económico de Kennedy y una mirada hacia el futuro*, México, UTEHA).
HELLER, Walter, *New dimensions of political economy*, Cambridge (Massachusetts), 1966. (*Nuevas dimensiones de la economía política*, Barcelona, Labor, 1968).
VERNON, Raymond, *Sovereignty at bay: the multinational spread of U. S. enterprise*, Nueva York, 1971.

5. *Relaciones sociales*

CHEVALIER, Jean-Marie, *La pauvreté aux Etats-Unis*, París, 1971. (*La pobreza en los Estados Unidos*, Madrid, Zero, 1972).

JACOBS, Jane, *The death and life of great american cities*, Nueva York, 1961. *(Muerte y vida de las grandes ciudades*, Barcelona, Península, 2ª ed., 1973).
MOYNIHAN, Daniel P., *Maximum feasible misunderstanding: community action in the war on poverty*, Nueva York, 1969).

6. *Disenso político y cultural*

BELL, Daniel y KRISTOL, Irving, comp., *Confrontation: the student rebellion and the universities*, Nueva York, 1969.
JACOBS, Paul y LANDAU, Saul, comp., *The new radicals*, Nueva York, 1966.
KENNAN, George F. y otros, *Democracy and the student left*, Londres, 1968.
KENNISTON, Kenneth, *Youth and dissent: the rise of a new opposition*, Nueva York, 1971.
MICHELS, Peter, *Bericht über den politischen Widerstand in den USA*, Francfort, 1974.
ROSZAK, Theodore, *The making of a counter culture*, Garden City, 1969. *(El nacimiento de una contracultura*, Barcelona, Kainós, 1973).

7. *Negros, movimiento en favor de los derechos civiles*

BRANDES, Volkhard y Joyce Burke, *USA: Vom Rassenkampf zum Klassenkampf. Die Organisierung des schwarzen Widerstandes*, Munich, 1970.
CARMICHAEL, Stokely y HAMILTON, Charles V., *Black power. the politics of liberation in America*, Nueva York, 1967. *(Poder negro*, México, Siglo XXI, 6ª ed., 1973).
CLEAVER, Eldridge, *Seele auf Eis*, Munich, 1970; original americano, 1967. *(Alma encadenada*, México, Siglo XXI, 4.ª ed., 1971).
COX, Archibald, *The Warren court: constitutional decision as an instrument of reform*, Nueva York, 1968.
KING, Martin Luther, Jr., *Wohin führt unser Weg: Chaos oder Gemeinschaft?* 3.ª ed., Dusseldorf, 1968; original americano, 1967. *(¿A dónde vamos: caos o comunidad?*, Barcelona, Aymá, 1968).
KONVITZ, Milton R., *Expanding liberties: freedom's gains in postwar America*, Nueva York, 1966.
MÜHLEN, Norbert, *Die schwarzen Amerikaner: Anatomie einer Revolution*, Stuttgart, 1964.

8. *Relaciones internacionales, guerra del Vietnam*

BOETTINGER, John R., comp., *Vietnam and American foreign policy*, Boston, 1968.
DRAPER, Theodore, *The abuse of power: from Cuba to Vietnam*, Nueva York, 1967. *(Abuso de poder*, Madrid, EDICUSA, 1968).
ELLSBERG, Daniel, *Papers on the war*, Nueva York, 1972.
FULBRIGHT, James William, *Die Arroganz der Macht*, Hamburgo, 1970. *(La arrogancia del poder*, Madrid, Cid, 1967).
GALLUCI, Robert L., *Neither peace nor honor: the politics of American military policy in Viet-Nam*, Baltimore, 1975.
HALBERSTAM, David, *The best and the brightest*, Nueva York, 1973.
HERSH, Seymour M., *My Lai 4: a report on the massacre and its aftermath*, Nueva York, 1970. *(My Lai 4*, Barcelona, Grijalbo, 1971).
HILSMAN, Roger, *To move a nation: the politics of foreign policy in the administration of John F. Kennedy*, Nueva York, 1968.

KISSINGER, Henry A., *American foreign policy: three essays*, Nueva York, 1969. (*Política exterior americana*, Barcelona, Plaza Janes, 1971).
KNAPP, Manfred, *Die Stimme Amerikas: Auslandspropaganda der USA unter der Regierung John F. Kennedys*, Opladen, 1972.
KUHN, Heinrich, comp., *Südenfall Vietnam: Der amerikanische Krieg in Indochina aus der Sicht der Basler National-Zeitung*, Basilea, 1974.
LITTAUER, Raphael y otros, comp., *The aire war in Indochina*, ed. revisada, Boston, 1972.
PACHTER, Henry, *Collision course: the Cuban missile crisis and coexistence*, Nueva York, 1963.
The Pentagon papers as published by the New York Times, Nueva York, 1971. (*Los documentos del Pentágono*, Barcelona, Plaza Janes, 1971).
The Pentagon papers: the senator Gravel edition, 4 vols., Boston, 1971.
The Pentagon Papers: Government Printing Office, comp., *United States-Vietnam relations, 1945-1967*, 12 vols., Washington, 1971.
Die Pentagon Papiere: Die geheime Geschichte des Vietnamkrieges, comp. por Neil Sheehan, revisado por María Berger y otros, Munich, 1971.
ROSTOW, Walt, *Diffusion of power, 1957-1972*, Nueva York, 1972.

CAP. 9: 200 AÑOS DESPUES: LOS ESTADOS UNIDOS BAJO NIXON Y FORD

1. *Documentación actual*

Congressional Quarterly Weekly Report
Congressional Quarterly Almanac
Congress and the Nation: A Review of Government and Politics.
Congressional Record

2. *Obras de conjunto e interpretaciones*

KENDRICK, Alexander, *The wound within: America in the Vietnam years, 1945-1974*, Boston, 1974.
LUKAS, J. Anthony, *Nightmare: the underside of the Nixon years*, Nueva York, 1976.
SALE, Kirkpatrick, *Power shift: the rise of the southern rim and its challenge to the eastern establishment*, Nueva York, 1975.

3. *La Administración Nixon*

ADAMS, Angela, «Watergate — Die Kehrseite der Südstrategie», *Merkur*, 27 de enero de 1973, pp. 661-674.
BERNSTEIN, Carl y Bob WOODWARD, *All the president's men*, Nueva York, 1974, (*Todos los hombres del presidente*, Barcelona, Argos, 1975).
BOWLER, M. Kenneth, *The Nixon guaranteed income proposal*, Cambridge, (Massachusetts), 1974.
BREMER, Howard F., comp., *Richard M. Nixon, 1913—: chronology, documents, bibliographic aids*, Dobbs Ferry (Nueva York), 1975.
CONGRESSIONAL Quarterly, *Nixon: the first year of his presidency*, Washington, 1970, y los cinco volúmenes siguientes.
CONGRESSIONAL Quarterly, *Watergate: chronology of a crisis*, 2 vols., Washington, 1974.
DAEDALUS (verano de 1975), título del número «Arms, defense policy and arms control»; y (otoño de 1975), título del número «The oil crisis in perspective».

The fall of a president, por los redactores del Washington Post, Nueva York, 1974. (*La caída de un presidente*, Barcelona, Sedmay, 1975).

FRIEDLAND, Edward y otros, *The great détente disaster: oil and the decline of American foreign policy*, Nueva York, 1975.

MAZLISH, Bruce, *In search of Nixon: a psychohistorical inquiry*, Nueva York, 1972.

NATHAN, Richard P., *The plot that failed: Nixon and the administrative presidency*, Nueva York, 1975.

OSGOOD, Robert E. y otros, *Retreat from empire: the first Nixon Administration*, Baltimore, 1973.

SAFIRE, William, *Before the fall: an inside view of the pre-Watergate White House*, Garden City (Nueva York), 1975.

WILLS, Garry, *Nixon agonistes*, Nueva York, 1971.

4. *Sistema de gobierno, elecciones y Constitución*

BERGEL, Raoul, *Executive privilege: a constitucional myth*. Cambridge (Massachusetts), 1974.

CRONIN, Thomas E., *The state of the presidency*, Boston, 1975.

CURRENT HISTORY, vol. 66 (junio de 1974), título del número «The American Presidency».

MCGINNIS, Joe, *The selling of the president, 1968*, Nueva York, 1970.

MCGOVERN, George, *An American journey: the presidential campaign speeches*, Nueva York, 1974.

NIE, Norman y otros, *The changing American voter*, Cambridge (Massachusetts), 1976.

WHITE, Theodore, *The making of the president, 1968*, Nueva York, 1969

Anexo estadístico

1. LOS 50 ESTADOS QUE FORMAN LOS ESTADOS UNIDOS DE AMERICA, POR ORDEN DE INCORPORACION A LA UNION

1.	Delaware	1787	26.	Michigan	1837
2.	Pensilvania	1787	27.	Florida	1845
3.	Nueva Jersey	1787	28.	Texas	1845
4.	Georgia	1788	29.	Iowa	1846
5.	Connecticut	1788	30.	Wisconsin	1848
6.	Massachusetts	1788	31.	California	1850
7.	Maryland	1788	32.	Minnesota	1858
8.	Carolina del Sur	1788	33.	Oregón	1859
9.	Nueva Hampshire	1788	34.	Kansas	1861
10.	Virginia	1788	35.	Virginia Occidental	1863
11.	Nueva York	1788	36.	Nevada	1864
12.	Carolina del Norte	1789	37.	Nebraska	1867
13.	Rhode Island	1790	38.	Colorado	1876
14.	Vermont	1791	39.	Dakota del Norte	1889
15.	Kentucky	1792	40.	Dakota del Sur	1889
16.	Tennessee	1796	41.	Montana	1889
17.	Ohio	1803	42.	Washington	1889
18.	Luisiana	1812	43.	Idaho	1890
19.	Indiana	1816	44.	Wyoming	1890
20.	Mississippi	1817	45.	Utah	1896
21.	Illinois	1818	46.	Oklahoma	1907
22.	Alabama	1819	47.	Nuevo México	1912
23.	Maine	1820	48.	Arizona	1912
24.	Missouri	1821	49.	Alaska	1959
25.	Arkansas	1836	50.	Hawaii	1959

2. LA EXPANSION TERRITORIAL DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1781-1970

Incremento	Año	Superficie de tierras y aguas en millas cuadradas
Cesión de los estados al gobierno federal	1781-1802	370.041
Tratado de París con Gran Bretaña	1783	845.882
Adquisición de Luisiana	1803	827.988
Red River Basin	1803	46.253
Cesión por España	1819	72 102
Anexión de Texas	1845	390.143
Compromiso de Oregón	1846	285 580
Cesión por México	1848	529.017
Adquisición de Texas	1850	123.323
Tratado de Gadsden	1853	29.640
Alaska	1867	586.412
Hawaii	1898	6.450
Filipinas *	1898	115.600
Puerto Rico	1899	3.435
Guam	1899	212
Samoa Americana	1900	76
Zona del Canal de Panamá **	1904	553
Islas Vírgenes Norteamericanas	1917	133
Islas del Pacífico (Micronesia) bajo fideicomiso americano	1947	8.489
Superficie total de la zona de soberanía de los Estados Unidos	1970	3.628.066

* No incluidas en la superficie total. Las Filipinas pertenecieron, desde su cesión por España en 1898 hasta su independencia en 1946, a las posesiones territoriales de los Estados Unidos.

** Bajo la jurisdicción de los Estados Unidos en virtud del tratado con la República de Panamá de 1903.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1970, serie J 1-2, J 4.

3. POBLACION, 1790-1970

Años	Total (en miles)	Nacidos en el extranjero (en %)	Blancos (en miles)	Negros (en miles)	Otros (en miles)	Superficie (en millas cuadradas)	Habitantes por milla cuadrada	Población urbana (en %)
1790	3.929	12,8	3.172	757	—	864.746	4,5	5,1
1800	5.308	11,3	4.306	1.002	—	864.746	6,1	6,1
1810	7.239	11,1	5.861	1.378	—	1.681.828	4,3	7,3
1820	9.638	10,4	7.866	1.771	—	1.749.462	5,5	7,2
1830	12.866	9,3	10.537	2.328	—	1.749.462	7,4	8,8
1840	17.069	8,2	14.196	2.874	—	1.749.462	9,8	10,8
1850	23.192	9,7	19.553	3.639	—	2.940.042	7,9	15,3
1860	31.443	13,0	26.922	4.442	79	2.969.640	10,6	19,8
1870	39.818	13,9	33.589	4.879	89	2.969.640	13,4	25,7
1880	50.156	13,3	43.403	6.581	172	2.969.640	16,9	28,2
1890	62.948	14,6	55.101	7.489	358	2.969.640	21,2	35,1
1900	75.995	13,6	66.809	8.834	351	2.969.834	25,6	39,7
1910	91.972	14,6	81.732	9.828	412	2.969.565	31,0	45,7
1920	105.711	13,2	94.821	10.463	426	2.969.451	35,6	51,2
1930	122.775	11,5	110.287	11.891	597	2.977.128	41,2	56,2
1940	131.669	8,8	118.215	12.865	589	2.977.128	44,2	56,5
1950	150.697	6,9	134.943	15.043	713	2.974.726	50,7	64,0
1960	179.323	5,4	158.832	18.871	1.620	3.540.911	50,6	69,9
1970	203.235	4,7	177.749	22.580	2.883	3.536.855	57,5	73,5

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical Statistics of the United States, colonial times to 1975*, Washington, 1975, serie A 1-5, A 73, A 91-119; *Economic almanac 1967-1968*, Nueva York, 1967, p. 8. Se consideran ciudades las poblaciones con más de 2.500 habitantes.

4. POBLACION POR REGIONES, 1790-1970

	Porcentaje de la respectiva población total							
	1790	1820	1850	1870	1890	1920	1950	1970
Estados de Nueva Inglaterra	25,7	17,2	11,7	9,0	7,5	7,0	6,2	5,8
Costa atlántica central	24,3	22,7	25,4	22,9	20,2	21,1	20,0	18,3
Costa atlántica meridional	47,1	31,8	20,2	15,2	14,1	13,2	14,1	15,1
Región central sudoriental	2,8	12,4	14,5	11,4	10,2	8,4	7,6	6,3
Región central sudoccidental		1,7	4,1	5,3	7,5	9,7	9,6	9,5
Región central nororiental		8,2	19,5	23,7	21,4	20,3	20,2	19,8
Región central noroccidental		0,7	3,8	10,0	14,2	11,9	9,3	8,0
Región montañosa			0,3	0,8	1,9	3,2	3,4	4,1
Pacífico			0,5	1,8	3,0	5,3	9,6	12,5
Alaska y Hawaii								0,5

Para la definición de las regiones, véase el Cuadro 4.7, p. 183. La suma de los porcentajes no da siempre 100.

Fuente: Richard N. Current y otros, *The essentials of American history*, 2.ª edición, Nueva York, 1976, pp. 425-28.

5. DESPLAZAMIENTOS DE LA POBLACION DENTRO DE LOS ESTADOS UNIDOS, 1870-1960

Años	Este-Oeste: ganancia de los estados al oeste del Mississippi	Sur-Norte: ganancia de los estados del Norte
1870	2.298.952	752.455
1880	3.300.378	659.018
1890	4.078.157	500.026
1900	3.993.554	274.403
1910	4.592.106	77.878
1920	4.188.945	430.200
1930	3.497.090	1.419.137
1940	2.731.002	1.381.500
1950	3.124.040	—
1960	3.930.490	—

Para esta migración se han cotejado el lugar de nacimiento y el de residencia de las personas en cuestión. La ganancia de los estados del Oeste se obtiene restando de las personas nacidas en el Este pero residentes en el Oeste las personas nacidas en el Oeste y residentes en el Este.

Fuente: Unites States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1975*, Washington, 1975, serie C 15-24.

6. INMIGRANTES, 1820-1974

Año	Personas	Año	Personas	Año	Personas	Año	Personas
1820	8.385	1859	121.282	1898	229.299	1937	50.244
1821	9.127	1860	153.640	1899	311.715	1938	67.895
1822	6.911	1861	91.918	1900	448.572	1939	82.998
1823	6.354	1862	91.985	1901	487 918	1940	70.756
1824	7.912	1863	176.282	1902	648.743	1941	51.776
1825	10.199	1864	193.418	1903	857.046	1942	28.781
1826	10.837	1865	248.120	1904	812.870	1943	23.725
1827	18.875	1866	318.568	1905	1.026.499	1944	28.551
1828	27.382	1867	315.722	1906	1.100.735	1945	38.119
1829	22.520	1868	138.840	1907	1.285.349	1946	108.721
1830	58.640	1869	352.768	1908	782.870	1947	147.292
1831	65.365	1870	387.203	1909	751.786	1948	170.570
1832	60.482	1871	321.350	1910	1.041.570	1949	188.317
1833	58 640	1872	404.806	1911	878.587	1950	249.187
1834	65.365	1873	459.803	1912	838.172	1951	205.717
1835	45.374	1874	313.339	1913	1.197.892	1952	265.520
1836	76.242	1875	227.498	1914	1.218.480	1953	170.434
1837	79.340	1876	169.986	1915	326.700	1954	208.177
1838	38.914	1877	141.857	1916	298.826	1955	237.790
1839	68.069	1878	138.469	1917	295.403	1956	321.625
1840	84.066	1879	177.826	1918	110.618	1957	326.867
1841	80.289	1880	457.257	1919	141.132	1958	253.265
1842	104.565	1881	669.431	1920	430.001	1959	260.686
1843	52.496	1882	788.992	1921	805.228	1960	265.398
1844	78.615	1883	603.322	1922	309.556	1961	271.344
1845	114.371	1884	518.592	1923	522 919	1962	283.763
1846	154.416	1885	395.346	1924	706.896	1963	306.260
1847	234.968	1886	334.203	1925	294.314	1964	292.248
1848	226.527	1887	490.109	1926	304.488	1965	296.697
1849	297.024	1888	546.889	1927	335.175	1966	323.040
1850	369.980	1889	444.427	1928	307.255	1967	361.972
1851	379.466	1890	455.302	1929	279.678	1968	454.448
1852	371.603	1891	560.319	1930	241.700	1969	358.579
1853	368.645	1892	579.663	1931	97.139	1970	373.326
1854	427.833	1893	439.730	1932	35.576	1971	370.478
1855	200.877	1894	285.631	1933	23.068	1972	384.685
1856	200.436	1895	258.536	1934	29.470	1973	400.063
1857	251.306	1896	343.267	1935	34.956	1974	394.861
1858	123.126	1897	230.832	1936	36.329		

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975, serie C 89; e Id., *Statistical abstract of the United States 1975*, Washington, 1975, número 160

7 DIMENSION DE LAS FAMILIAS, 1790-1970

Año	Número de familias (en miles)	Familias con personas (en %) 1	2	3	4	5	6	7 y más
1790	558	3,7	7,8	11,7	13,8	13,9	13,2	35,8
1890	12.690	3,6	13,2	16,7	16,8	15,1	11,6	23,0
1900	15.964	5,1	15,0	17,6	16,9	14,2	10,9	20,4
1930	29.905	7,9	23,4	20,8	17,5	12,0	7,6	10,9
1940	34.949	7,1	24,8	22,4	18,1	11,5	6,8	9,3
1950	43.468	10,9	28,8	22,6	17,8	10,0	5,1	4,9
1960	52.610	13,1	27,8	18,9	17,6	11,5	5,7	5,4
1970	62.874	17,0	28,8	17,3	15,8	10,4	5,6	5,1

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington 1975, serie A 335, A 343-349.

8. NEGROS LIBRES Y ESCLAVOS, 1790-1860

Año	Total negros	Negros esclavos	Negros libres	% de negros libres
1760	325.806	—	—	—
1770	459.822	—	—	—
1780	575.420	—	—	—
1790	757.208	697.681	59.527	7,9
1800	1.002.037	893.602	108.435	10,8
1810	1.377.808	1.191.362	186.446	13,5
1820	1.771.656	1.538.022	233.634	13,2
1830	2.328.642	2.009.043	319.599	13,7
1840	2.873.648	2.487.355	386.293	13,4
1850	3.638.808	3.204.313	434.495	11,9
1860	4.441.830	3.953.760	488.070	11,0

Las cifras anteriores a 1790 son especialmente dudosas.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975, serie A 93, A 119, Z 1.

9. ASISTENCIA A LAS ESCUELAS Y UNIVERSIDADES, 1850-1970

Año	Blancos	Negros y otras minorías	Hombres		Mujeres	
			Blancos	Negros y otras minorías	Blancas	Negras y otras minorías
1850	56,2	1,8	59,0	2,0	53,3	1,8
1860	59,6	1,9	62,0	1,9	57,2	1,8
1870	54,4	9,9	56,0	9,6	52,7	10,0
1880	62,0	33,8	63,5	34,1	60,5	33,5
1890	57,9	32,9	58,5	31,8	57,2	33,9
1900	53,6	31,1	53,4	29,4	53,9	32,8
1910	61,3	44,8	61,4	43,1	61,3	46,6
1920	65,7	53,5	65,6	52,5	65,8	54,5
1930	71,2	60,3	71,4	59,7	70,9	60,8
1940	75,6	68,4	75,9	67,5	75,4	69,2
1950	79,3	74,8	79,7	74,7	78,9	74,9
1960	84,8	81,5	85,4	81,7	84,2	81,2
1970	88,3	85,3	89,0	85,5	87,6	85,2

Las cifras para 1890 y 1940-1970 se refieren a la población de 5 a 18 años, las de 1850 a 1880 a la asistencia a las escuelas y universidades de todos los grupos de edad de la población de 5 a 19 años y las de 1900-1930 a la población de 5 a 20 años.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970,* Washington, 1975, serie H 433-441.

10. LINCHAMIENTOS, 1882-1970

Año	Total	Blancos	Negros
1882-1890	1.299	680	619
1891-1900	1.559	427	1.132
1901-1910	846	94	752
1911-1920	606	52	554
1921-1930	275	27	248
1931-1940	114	11	103
1941-1950	25	2	23
1951-1960	11	1	10
1961-1970	5	2	3
Total	4.740	1.296	3.444

En 1882-1903 fueron linchados además 45 indios, 12 chinos, 1 japonés y 20 hombres de origen mexicano. No se registró ningún linchamiento en los años 1952-54, 1956, 1958, 1960, 1962, 1965-1970; ningún blanco fue linchado en 1924-25, 1927, 1934, 1936-38, 1941-47, 1949, 1951-55, 1959-63; ningún negro fue linchado en 1957.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970,* Washington, 1975, serie H 1168-1170.

11. PRODUCTO NACIONAL BRUTO, 1869-1970

Año	En precios corrientes		En precios de 1958	
	Total en millones $	Per cápita	Total en millones $	Per cápita
1970	977.100	4.808	722.500	3.555
1969	930.300	4.590	725.600	3.580
1968	864.200	4.306	706.600	3.521
1967	793.900	3.995	675.200	3.398
1966	749.900	3.815	658.100	3.348
1965	684.900	3.525	617.800	3.180
1964	632.400	3.296	581.100	3.028
1963	590.500	3.120	551.000	2.912
1962	560.300	3.004	529.800	2.840
1961	520.100	2.831	497.200	2.706
1960	503.700	2.788	487.700	2.699
1959	483.700	2.731	475.900	2.688
1958	447.300	2.569	447.300	2.569
1957	441.100	2.576	452.500	2.642
1956	419.200	2.492	446.100	2.652
1955	398.000	2.408	438.000	2.650
1954	364.800	2.247	407.000	2.506
1953	364.600	2.285	412.800	2.587
1952	345.500	2.201	395.100	2.517
1951	328.400	2.129	383.400	2.485
1950	284.800	1.877	355.300	2.342
1949	256.500	1.719	324.100	2.172
1948	257.600	1.757	323.700	2.208
1947	231.300	1.605	309.900	2.150
1946	208.500	1.475	312.600	2.211
1945	211.900	1.515	355.200	2.538
1944	210.100	1.518	361.300	2.611
1943	191.600	1.401	337.100	2.465
1942	157.900	1.171	297.800	2.208
1941	124.500	934	263.700	1.977
1940	99.700	754	227.200	1.720
1939	90.500	691	209.400	1.598
1938	84.700	651	192.900	1.484
1937	90.400	701	203.200	1.576
1936	82.500	643	193.000	1.506
1935	72.200	567	169.500	1.331
1934	65.100	514	154.300	1.220
1933	55.600	442	141.500	1.126
1932	58.000	465	144.200	1.154
1931	75.800	611	169.300	1.364
1930	90.400	734	183.500	1.490
1929	103.100	847	203.600	1.671
1928	97.000	805	190.900	1.584
1927	94.900	797	189.800	1.594
1926	97.000	826	190.000	1.619
1925	93.100	804	179.400	1.549

Año	En precios corrientes		En precios de 1958	
	Total en millones $	Per cápita	Total en millones $	Per cápita
1924	84.700	742	165.500	1.450
1923	85.100	760	165.900	1.482
1922	74.100	673	148.000	1.345
1921	69.600	641	127.800	1.177
1920	91.500	860	140.000	1.315
1919	84.000	804	146.400	1.401
1918	76.400	740	151.800	1.471
1917	60.400	585	135.200	1.310
1916	48.300	473	134.300	1.317
1915	40.000	398	124.500	1.238
1914	38.600	389	125.600	1.267
1913	39.600	407	131.400	1.351
1912	39.400	413	130.200	1.366
1911	35.800	382	123.200	1.313
1910	35.300	382	120.100	1.299
1909	33.400	369	116.800	1.290
1908	27.700	312	100.200	1.130
1907	30.400	349	109.200	1.255
1906	28.700	336	107.500	1.258
1905	25.100	299	96.300	1.149
1904	22.900	279	89.700	1.092
1903	22.900	284	90.800	1.126
1902	21.600	273	86.500	1.093
1901	20.700	267	85.700	1.105
1900	18.700	246	76.900	1.011
1899	17.400	233	74.800	1.000
1898	15.400	210	68.600	933
1897	14.600	202	67.100	930
1896	13.300	188	61.300	865
1895	13.900	200	62.600	900
1894	12.600	185	55.900	819
1893	13.800	206	57.500	859
1892	14.300	218	60.400	920
1891	13.500	210	55.100	856
1890	13.100	208	52.700	836
1889	12.500	202	49.100	795
1879-1888 *	11.200	205	42.400	774
1869-1878 *	7.400	170	23.100	531

* Media de la década

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975, serie F-14.

12. PERSONAS EMPLEADAS POR SECTORES, 1800-1960

Año	Personas empleadas			Sectores			Industria				Comercio, transporte			Servicios	
	Total en miles	Libres %	Esclavos %	Agricultura %	Pesca %	Minería %	Ingeniería %	Total %	Algodón textil %	Hierro y acero %	Total %	Marítimo %	Ferroviario %	Enseñanza %	Doméstico %
1800	1.900	72,1	27,9	73,7	0,26	0,53	—	—	0,05	0,05	—	2,11	-	0,26	2,1
1810	2.330	68,2	31,8	83,7	0,26	0,47	—	3,2	0,43	0,21	-	2,58	-	0,52	3,0
1820	3.135	69,7	30,3	78,8	0,45	0,41	—	s.d	0,38	0,16	—	1,99		0,64	3,5
1830	4.200	71,9	28,1	70,6	0,36	0,52	—	s.d.	1,31	0,48	—	1,66	—	0,71	3,8
1840	5.660	73,9	26,1	63,1	0,42	0,57	5,12	8,8	1,27	0,42	6,2	1,68	0,12	0,80	4,2
1850	8.250	76,1	23,9	54,7	0,36	1,24	4,96	14,5	1,12	0,42	6,4	1,64	0,24	0,97	4,2
1860	11.110	78,9	21,1	52,9	0,28	1,58	4,68	13,8	1,10	0,39	8,0	1,31	0,72	1,04	5,4
1870	12.930			52,5	0,22	1,39	6,03	19,1	1,04	0,60	10,1	1,04	1,24	1,31	7,7
1880	17.390			51,3	0,24	1,61	5,18	18,9	1,01	0,75	11,1	0,72	2,39	1,32	6,5
1890	23.320			42,7	0,26	1,89	6,48	18,8	0,95	0,64	12,7	0,51	3,22	1,50	6,8
1900	29.070			40,2	0,24	2,19	5,73	20,3	1,04	0,76	13,6	0,36	3,58	1,50	6,2
1910	37.480			31,4	0,18	2,85	5,20	22,2	0,98	0,82	14,2	0,40	4,95	1,99	5,6
1920	41.610			25,9	0,13	2,84	2,96	26,9	1,08	1,11	14,0	0,49	5,37	1,81	4,0
1930	48.830			21,6	0,15	2,07	4,07	20,2	0,76	0,78	16,6	0,33	3,40	2,14	4,6
1940	56.290			17,0	0,11	1,64	3,33	20,1	0,71	0,86	16,6	0,27	2,06	1,93	4,1
1950	65.470			12,0	0,12	1,38	4,63	23,9	0,53	0,84	18,6	0,20	2,10	1,94	3,1
1960	74.060			8,1	0,06	0,96	4,91	23,2	0,41	0,72	19,0	0,18	1,19	2,50	3,4

s.d. = sin datos disponibles

Fuente United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States colonial times to 1970* Washington 1975 serie D 167-181

13. PARO, 1890-1975

En porcentaje de los civiles con empleo mayores de 16 años, antes de 1947, mayores de 14 años

Año	%	Año	%	Año	%	Año	%
1890	4,0	1919	1,4	1948	3,8	1962	5,5
1891	5,4	1920	5,2		(5,9)		(10,9)
1892	3,0	1921	11,7	1949	5,9	1963	5,7
1893	11,7	1922	6,7		(8,9)		(10,8)
1894	18,4	1923	2,4	1950	5,3	1964	5,2
1895	13,7	1924	5,0		(9,0)		(9,6)
1896	14,4	1925	3,2	1951	3,3	1965	4,5
1897	14,5	1926	1,8		(5,3)		(8,1)
1898	12,4	1927	3,3	1952	3,0	1966	3,8
1899	6,5	1928	4,2		(5,4)		(7,3)
1900	5,0	1929	3,2	1953	2,9	1967	3,8
1901	4,0	1930	8,7		(4,5)		(7,4)
1902	3,7	1931	15,9	1954	5,5	1968	3,6
1903	3,9	1932	23,6		(9,9)		(6,7)
1904	5,4	1933	24,9	1955	4,4	1969	3,5
1905	4,3	1934	21,7		(8,7)		(6,4)
1906	1,7	1935	20,1	1956	4,1	1970	4,9
1907	2,8	1936	16,9		(8,3)		(8,2)
1908	8,0	1937	14,3	1957	4,3	1971	5,9
1909	5,1	1938	19,0		(7,9)		(9,9)
1910	5,9	1939	17,2	1958	6,8	1972	5,6
1911	6,7	1940	14,6		(12,6)		(10,0)
1912	4,6	1941	9,9	1959	5,5	1973	4,9
1913	4,3	1942	4,7		(10,7)		(8,9)
1914	7,9	1943	1,9	1960	5,5	1974	5,6
1915	8,5	1944	1,2		(10,2)		(9,9)
1916	5,1	1945	1,9	1961	6,7	1975	8,6
1917	4,6	1946	3,9		(12,4)		(13,8)
1918	1,4	1947	3,9				

De 1948 a 1975, entre paréntesis, el paro de los negros y otros grupos minoritarios.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975, serie D 85, e Id., *Statistical abstract of the United States 1975*, Washington, 1975, número 571.

14 DISTRIBUCION DE LA RENTA, 1929-1964

Porcentaje de la renta global percibido por las familias e individuos divididos en cinco grupos por orden creciente de nivel de ingresos, y renta percibida por el 5 % de las familias e individuos

Año	1	2	3	4	5	5% de las familias e individuos
1929	12,5		13,8	19,3	54,4	30,0
1935/6	4,1	9,2	14,1	20,9	51,7	26,5
1941	4,1	9,5	15,3	22,3	48,8	24,0
1944	4,9	10,9	16,2	22,2	45,8	20,7
1946	5,0	11,1	16,0	21,8	46,1	21,3
1950	4,8	10,9	16,3	22,1	46,1	21,4
1955	4,8	11,3	16,4	22,3	45,2	20,3
1960	4,6	10,9	16,4	22,7	45,4	19,6
1964	4,2	10,6	16,4	23,2	45,5	20,0

En 1960 fueron incluidos por vez primera Alaska y Hawaii

Fuente United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975, serie G 319-324

15 SUPERFICIE CULTIVADA, 1850-1970

Año	Total tierras cultivadas, en millones de acres	Porcentaje de las tierras cultivadas con respecto a la superficie total, en %	Porcentaje de la población agrícola con respecto a la población total, en %	Tamaño medio de las grandes explotaciones, en acres	Consumo de abonos químicos en los Estados Unidos, en *short tons*	Número de personas dependientes de una explotación
1850	294	15,6	—	203	53	4,2
1860	407	21,4	—	199	164	4,5
1870	408	21,4	—	153	321	5,1
1880	536	28,2	43,8	134	753	5,6
1890	623	32,7	42,3	137	1 390	5,8
1900	841 *	37,0	41,9	147	2 730	7,0
1910	881	38,8	34,9	139	5.547	7,1
1920	959	42,2	30,1	149	7.176	8,3
1930	990	43,6	24,9	157	8.171	9,8
1940	1 065	46,8	23,2	175	9.360	10,7
1950	1 161	51,1	15,3	216	18.343	15,5
1960	1 176	51,9	8,7	297	24.877	25,8
1970	1 102	48,7	4,8	373	39.991	47,1

* Las cifras incluyen Hawaii y Alaska a partir de 1900

Fuente United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1970*, Washington, 1975, serie K 2, K 5-7, K 193 y K 407

16. CONSUMO DE ENERGIA, 1850-1970

Año	Producción de electricidad en millones de Kwh para la industria y el consumo privado	CV, en miles *	Consumo anual en Kwh por cada consumidor privado **
1850	—	8.495	—
1860	—	13.763	—
1870	—	16.931	—
1880	—	26.314	—
1890	—	44.086	—
1900	—	63.952	—
1902	5.969	—	—
1910	—	138.810	—
1912	24.752	—	264
1920	56.559	453.450	339
1930	114 637	1.663.944	547
1940	179 907	2.773.316	952
1950	388 674	4.754.038	1.845
1960	844 188	11.007.889	3.854
1970	1.639.771	20.408.000	7.066

* Incluidas todas las fuentes de energía, es decir desde el automóvil hasta el molino de viento.

** A partir de 1950 el consumo de energía de las explotaciones agrícolas fue sometido a una nueva ordenación, por lo que las cifras últimas no son comparables con las primeras.

Fuente: United States Bureau of the Census, *Historical statistics of the United States, colonial times to 1975*, Washington, 1975, serie S 1, S 44 y S 108.

17. CONGRESO Y PRESIDENTES, 1789-1977

Congreso	N.º	Cámara de Representantes			Senado			Presidente	Filiación
		Partido mayoritario	Principal partido minoritario	Otros	Partido mayoritario	Principal partido minoritario	Otros		
1789-1791	1.	Ad-38	Op-26	—	Ad-17	Op-9	—	1. George Washington	F
1791-1793	2.	F-37	DR-33	—	F-16	DR-13	—	George Washington	
1793-1795	3.	DR-57	F-48	—	F-17	DR-13	—	George Washington	
1795-1797	4.	F-54	DR-52	—	F-19	DR-13	—	George Washington	
1797-1799	5.	F-58	DR-48	—	F-20	DR-12	—	2. John Adams	F
1799-1801	6.	F-64	DR-42	—	F-19	DR-13	—	John Adams	
1801-1803	7.	DR-69	F-36	—	DR-18	F-13	—	3. Thomas Jefferson	DR
1803-1805	8.	DR-102	F-39	—	DR-25	F-9	—	Thomas Jefferson	
1805-1807	9.	DR-116	F-25	—	DR-27	F-7	—	Thomas Jefferson	
1807-1809	10.	DR-118	F-24	—	DR-28	F-6	—	Thomas Jefferson	
1809-1811	11.	DR-94	F-48	—	DR-28	F-6	—	4. James Madison	DR
1811-1813	12.	DR-108	F-36	—	DR-30	F-6	—	James Madison	
1813-1815	13.	DR-112	F-68	—	DR-27	F-9	—	James Madison	
1815-1817	14.	DR-117	F-65	—	DR-25	F-11	—	James Madison	
1817-1819	15.	DR-141	F-42	—	DR-34	F-10	—	5. James Monroe	DR
1819-1821	16.	DR-156	F-27	—	DR-35	F-7	—	James Monroe	
1821-1823	17.	DR-158	F-25	—	DR-44	F-4	—	James Monroe	
1823-1825	18.	DR-187	F-26	—	DR-44	F-4	—	James Monroe	
1825-1827	19.	Ad-105	J-97	—	Ad-26	J-20	—	6 John Quincy Adams	K
1827-1829	20.	J-119	Ad-94	—	J-28	Ad-20	—	John Quincy Adams	
1829-1831	21	D-139	NR-74	—	D-26	NR-22	—	7 Andrew Jackson	D
1831-1833	22.	D-141	NR-58	14	D-25	NR-21	2	Andrew Jackson	

Congreso	N.º	Cámara de Representantes			Senado
		Partido mayoritario	Principal partido minoritario	Otros	Partido mayoritario
1833-1835	23.	D-147	AM-53	60	D-20
1835-1837	24	D-145	W-98	—	D-27
1837-1839	25.	D-108	W-107	24	D-30
1839-1841	26.	D-124	W-118	—	D-28
1841					
1841-1843	27.	W-133	D-102	6	W-28
1843-1845	28	D-142	W-79	1	W-28
1845-1847	29.	D-143	W-77	6	D-31
1847-1849	30.	W-115	D-108	4	D-36
1849-1850	31	D-112	W-109	9	D-35
1850-1851	31	D-112	W-109	9	D-35
1851-1853	32	D-140	W-88	5	D-35
1853-1855	33.	D-159	W-71	4	D-38
1855-1857	34.	R-108	D-83	43	D-40
1857-1859	35.	D-118	R-92	26	D-36
1859-1861	36.	R-114	D-92	31	D-36
1861-1863	37	R-105	D-43	30	R-31
1863-1865	38.	R-102	D-75	9	R-36
1865	39.	U-149	D-42	—	U-42
1865-1867	39.	U-149	D-42	—	U-42
1867-1869	40.	R-143	D-49	—	R-42
1869-1871	41.	R-149	D-63	—	R-56

Principal partido minoritario	Otros	Presidente	Filiación
NR-20	8	Andrew Jackson	
W-25	—	Andrew Jackson	
W-18	4	8 Martin Van Buren	D
W-22	—	Martin Van Buren	
		9. William Harrison	W
D-22	2	10 John Tyler	W
D-25	1	John Tyler	
W-25	—	11. James Polk	D
W-21	1	James Polk	
W-25	2	12 Zachary Taylor (—1850)	W
W-25	2	13. Millard Fillmore	W
W-24	3	Millard Fillmore	
W-22	2	14. Franklin Pierce	D
R-15	5	Franklin Pierce	
R-20	8	15 James Buchanan	D
R-26	4	James Buchanan	
D-10	8	16. Abraham Lincoln	R
D-9	5	Abraham Lincoln	
D-10	—	Abraham Lincoln (—abril de 1865)	
D-10	—	17. Andrew Johnson	D
D-11	—	Andrew Johnson	
D-11	—	18. U. S. Grant	R

Congreso	N.º	Cámara de Representantes			Senado
		Partido mayoritario	Principal partido minoritario	Otros	Partido mayoritario
1871-1873	42.	R-134	D-104	5	R-52
1873-1875	43.	R-194	D-92	14	R-49
1875-1877	44.	D-169	R-109	14	R-45
1877-1879	45.	D-153	R-140	—	R-39
1879-1881	46.	D-149	R-130	14	D-42
1881	47.	R-147	D-135	11	R-37
1881-1883	47.	R-147	D-135	11	R-37
1883-1885	48	D-197	R-118	10	R-38
1885-1887	49.	D-183	R-140	2	R-43
1887-1889	50.	D-169	R-152	4	R-39
1889-1891	51.	R-166	D-159		R-39
1891-1893	52.	D-235	R-88	9	R-47
1893-1895	53.	D-218	R-127	11	D-44
1895-1897	54.	R-244	D-105	7	R-43
1897-1899	55.	R-204	D-113	40	R-47
1899-1901	56.	R-185	D-163	9	R-53
1901	57.	R-197	D-151	9	R-55
1901 1903	57.	R-197	D-151	9	R 55
1903-1905	58	R-208	D-178	—	R-57
1905-1907	59.	R-250	D-136	—	R-57
1907 1909	60.	R-222	D-164	—	R-61
1909-1911	61.	R-219	D-172	—	R-61

Principal partido minoritario	Otros	Presidente	Filiación
D-17	5	U. S. Grant	
D-19	5	U. S. Grant	
D-29	2	U. S. Grant	
D-36	1	19. Rutherford Hayes	R
R-33	1	Rutherford Hayes	
D-37	1	20. James Garfield (—julio de 1881)	R
D-37	1	21. Chester Arthur	R
D-36	2	Chester Arthur	
D-34	—	22. Grover Cleveland	D
D-37	—	Grover Cleveland	
D-37	—	23. Benjamin Harrison	R
D-39	2	Benjamin Harrison	
R-38	3	24. Grover Cleveland	D
D-39	6	Grover Cleveland	
D-34	7	25. William McKinley	R
D-26	8	William McKinley	
D-31	4	William McKinley (—sept. de 1901	
D-31	4	26. Theodore Roosevelt	R
D-33	—	Theodore Roosevelt	
D-33	—	Theodore Roosevelt	
D-31	—	Theodore Roosevelt	
D-32	—	27. William Taft	R

Congreso	N.º	Cámara de Representantes			Senado
		Partido mayoritario	Principal partido minoritario	Otros	Partido mayoritario
1911-1913	62	D-228	R-161	1	R-51
1913-1915	63.	D-291	R-127	17	D-51
1915-1917	64	D-230	R-196	9	D-56
1917-1919	65	D-216	R-210	6	D-53
1919-1921	66.	R-240	D-190	3	R-49
1921 1923	67	R-301	D-131	1	R-59
1923-1925	68	R-225	D-205	5	R-51
1925-1927	69	R-247	D-183	4	R-56
1927-1929	70.	R-237	D-195	1	R-49
1929-1931	71	R-267	D-167	1	R 56
1931-1933	72.	D-220	R-214	1	R-48
1933-1934	73.	D-310	R-117	5	D-60
1935-1936	74.	D-319	R-103	10	D-69
1937 1938	75.	D-331	R-89	13	D-76
1939-1940	76	D-261	R-164	4	D-69
1941-1942	77	D-268	R-162	5	D-66
1943-1944	78.	D-218	R-208	4	D-58
1945-1946	79	D-242	R-190	2	D-56
1947-1948	80	R-245	D-188	1	R-51
1949-1950	81	D-263	R-171	1	D-54
1951-1952	82	D-234	R-199	1	D-49
1953-1954	83	R-221	D-211	1	R-48

Principal partido minoritario	Otros	Presidente	Filiación
D-41	—	William Taft	
R-44	1	28 Woodrow Wilson	D
R-40	—	Woodrow Wilson	
R-42	—	Woodrow Wilson	
D-47	—	Woodrow Wilson	
D-37	—	29 Warren Harding	R
D-43	2	30. Calvin Coolidge	R
D-39	1	Calvin Coolidge	
D-46	1	Calvin Coolidge	
D-39	1	31 Herbert Hoover	R
D-47	1	Herbert Hoover	
R-35	1	32 Franklin Roosevelt	D
R-25	2	Franklin Roosevelt	
R-16	4	Franklin Roosevelt	
R-23	4	Franklin Roosevelt	
R-28	2	Franklin Roosevelt	
R-37	1	Franklin Roosevelt	
R-38	1	33 Harry Truman	D
D-45	—	Harry Truman	
R-42	—	Harry Truman	
R-47	—	Harry Truman	
D-47	1	34 Dwight Eisenhower	R

1955-1956	84	D-232	R-203	—	D-48	R-47	1		Dwight Eisenhower	
1957-1958	85	D-233	R-200	—	D-49	R-47	—		Dwight Eisenhower	
1959-1960	86	D-283	R-153	—	D-64	R-34	—		Dwight Eisenhower	
1961-1962	87	D-263	R-174	—	D-65	R-35	—	35	John Kennedy	D
1963	88	D-258	R-177	—	D-67	R-33	—		John Kennedy († nov. de 1963)	
1963-1964	88	D-258	R-177	—	D-67	R-33	—	36	Lyndon Johnson	D
1965-1966	89	D-295	R-140	—	D-68	R-32	—		Lyndon Johnson	
1967-1968	90	D-246	R-187	—	D-64	R-36	—		Lyndon Johnson	
1969-1970	91	D-245	R-189	—	D-57	R-43	—	37	Richard Nixon	R
1971-1972	92	D-254	R-180	—	D-54	R-44	—		Richard Nixon	
1973-1974	93	D-239	R-192	—	D-56	R-42	—		Richard Nixon (dimisión 9 de ag. de 1974)	
1974	93	D-239	R-192	—	D-56	R-42	—	38	Gerald Ford	R
1975-1976	94	D-291	R-144	—	D-60	R-37	—		Gerald Ford	
1977-1978	95	D-292	R-143	—	D-62	R-38	—	39	Jimmy Carter	D

Las elecciones de los representantes, senadores y presidente tienen lugar en noviembre. La duración bienal de un «Congreso» se dividirá en dos o más períodos de legislatura, el primero de los cuales comienza en enero y el último de los cuales termina en diciembre del año de las elecciones, desde 1934. El mandato del presidente terminaba, hasta 1933, el 3 de marzo, y a partir de entonces el 20 de enero del año posterior a las elecciones. Especificación de los partidos: Ad = Administración, Op = oposición; DR = demócrata republicano, es decir jeffersoniano, F = federalista, J = jacksoniano, NR = nacionalrepublicano, AM = antimasón, W = *whig*, R = republicano, D = demócrata, U = unionista.

Fuente: *United States Bureau of the Census, Historical Statistics of the United States, colonial times to 1970.* Washington, 1975, serie Y 204-210, e id., *Statistical abstract of the United States*, 1975, Washington, 1975, núm. 718.

Indice del anexo estadístico

Indice alfabético

Indice de ilustraciones

Esta HISTORIA UNIVERSAL SIGLO XXI, preparada y editada inicialmente por Fischer Verlag (Alemania), la publican simultáneamente Weidenfeld and Nicolson (Gran Bretaña), Feltrinelli (Italia), Bordas Éditeur (Francia), Dell Publishing Co. (EE. UU.). Sigue un nuevo concepto: exponer la totalidad de los acontecimientos del mundo, dar todo su valor a la historia de los países y pueblos de Asia, África y América.

Resalta la cultura y la economía como fuerzas que condicionan la historia.

Saca a la luz el despertar de la humanidad a su propia conciencia.

En la HISTORIA UNIVERSAL SIGLO XXI han contribuido ochenta destacados especialistas de todo el mundo.

Consta de 36 volúmenes, cada uno de ellos independiente, y abarca desde la prehistoria hasta la actualidad.



968-23-0519-5
9 789682 305191